
طبعة جديدة
دار اليقين للنشر والتوزيع
الشخصية الساحرة
The Charisma
أسرار الجاذبية الشخصية
كيف تترك أثرا طيبا
وتمتلك
قلوب مستمعيك
كيف تصبح
نجما اجتماعيا
الكتاب
الأكثر
مبيعًا
تأليف
Karim Al Shazly
كريم الشاذلي





Karim Al Shazly
كريم الشاذلي

الطبعة الأولى

١٤٣٠هـ - ٢٠٠٩م

رقم الإيداع : ١٩٨٧٢/ ٢٠٠٨

الترقيم الدولي : ٠ - ٣٢٦ - ٣٣٦ - ٩٧٧

دار اليقين للنشر والتوزيع - مصر - المنصورة

المنصورة : شارع عبد السلام عارف الكردون الخارجي لسوق الجملة بجوار معارض الشريف ص . ب ٤٥٦ المنصورة ٣٥١١

هاتف : ٠٥٠٢٢٥٥٢٤١ جوال : ٠١٠١٥٧٥٨٥٢ البريد الإلكتروني : elyakeen@hotmail.com

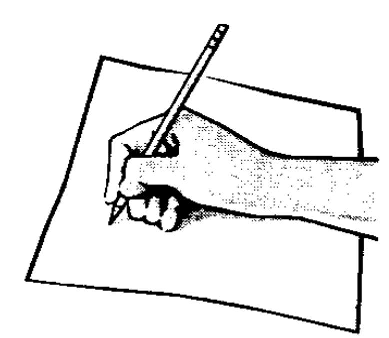
المكتبة : مساكن الشناوي - سور مسجد التوحيد - هاتف ٠٥٠٢٢١١٠٠٣

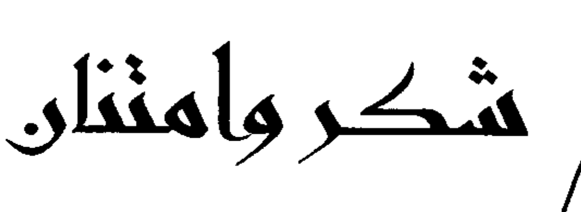
طبعة خاصة بشركة دار الفكر الحديث - الكويت

المرقاب - عمارة الصفاة - الميزانين - مقابل المتحف العلمي - مكتب رقم 4231

ت : 2403199 فاكس : 2401807 E mail : d_elfeker_h@hotmail.com

الشخصية الساحرة The Charisma أسرار الجاذبية الشخصية





شكري كفعلك فانظر في عواقبه

تعرف بفعلك ما عندي من الشكر

إلى أستاذي القدير:

د. علي الحمادي.. حفظه الله تعالى..

أحد الشخصيات الساحرة في هذه الحياة..

أهديك شيئًا من غرس يديك..

لعل الله أن يقبلها مني..

ويثيبك خيرًا عني..

كريم الشاذلي

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله

حمد عبد عرف فشكر

والصلاة والسلام

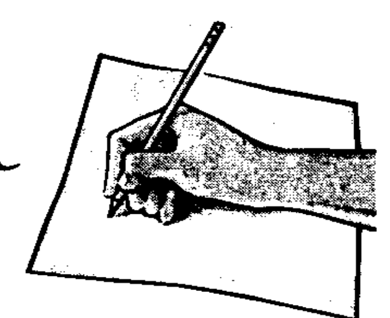
على خير البشر

محمد ﷺ وعلى آله

وأصحابه وعلى من

أقتفى الأثر





الاستهلالة

عزيزي القارئ: شكرًا على اقتنائك هذا الكتاب، والذي يبرهن على رغبة صادقة بداخلك للتميز والتقدم والارتقاء بشخصيتك.

قرار شرائك هذا الكتاب يضعك في مصاف الباحثين عن تطوير ملكاتهم، الراغبين في أن يكون لهم دور بارز في دنيا الناس.

فأهلاً بك رفيق درب، وأخ نقاسمه الحلم والأمل والخير إن شاء الله.

- وإن كانت هذه المادة مهداة لك من صديق، فأنت امرؤ يتوسم فيك الآخرون الخير، ويرونك شخصية لديها ملكات التطوير، ودوافع الانطلاق.

.. ويسعدني عزيزي القارئ أن أصحبك عبر صفحات هذا الكتاب كي نسبر أغوار الشخصية الساحرة، ونتعلم المبادئ والصفات الأساسية التي يتمتع بها صاحب هذه الشخصية..

دعني أولاً أصيغ عنوان رحلتنا في سؤال:

من هو صاحب الشخصية الساحرة؟

هـو رجـل ملـهم، يأخـذ بنواصـي القلـوب، ويـدفع الآخـرين إلى احترامه وتبجيله.

يعرف جيدًا أنه يتعامل مع أنفس لها متطلبـات.. فـتراه يبسـط لهـا كـف الجود. ويعطيها من كريم طباعه، وأصالة معدنـه، لـذا تـراه سـاكنًا في دروب أرواحنا، وأزقة قلوبنا بعذب حديثه تارة، وبرهافة شعوره تارة أخرى.

لا يمله الناس. بل هم في لهفة لمجلسه، وفي شوق لوصاله.

وكتابنا هذا:

يأخـــذ بيـــدك إلى اكتشـــاف تلـــك الشخصـــية، والتأمـــل في جوانبهـــا المختلفـــة، وإفراد خصائصها، وسرد السبل التي تساعدك على التحلي بشخصية ساحرة جذابة.

.. ولا أستطيع أن أدعـي أنـني سأسـر لـك بسـرِّ الجاذبيـة، أو أنـني سأعطيك ترياقًا أو تعويذة تجعلك شخصية ساحرة.

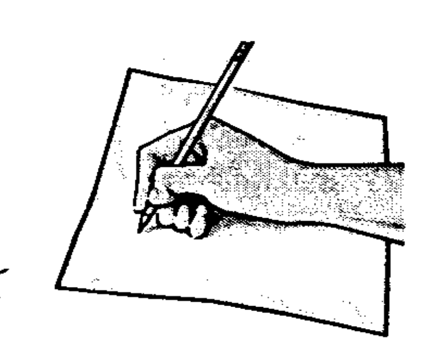
كلا، فكل ما أدعي أنني سأهديك إياه هو السلوك المنطقي الواقعي، والمهارات والعادات التي ثبت أنهـا مـن خصـائص العظمـاء، وأن تمثـل الإنسان بها تزيد من جاذبيته، وتجذب القلوب نحوه.



لا يوجد في هذا الكتاب قالب يدعى الشخصية الساحرة، ولا قميص إذا ارتداه المرء صار نجمًا اجتماعيًّا.. كلا.

هذا الكتاب محاولة جادة لثقل شخصيتك.. وتعريفك بكوامن القوة، وبواطن الداء التي بداخلك.

وما عليك قارئي العزيز
إلا أن تتأمل في تلك الخصائص
والسلوكيات، وتنظر في مدى
واقعيتها من وجهة نظرك..
ثم بعد ذلك تبدأ
التطبيق على
بركة الله.



إشارتان هامتان

الأولى: أن الواحد منا لا يولد من رحم أمه محبوب أو مكروه، فنحن الذين ندفع الناس إلى حبنا، والقرب منا، أو بغضنا، والبعد عنا من خلال مجموعة من السلوكيات والممارسات، والتي يسهل مع قليل أو كثير من الجهد والتعب تعلمها والتدرب عليها.

والثانية: أن أكثر الأخطاء شيوعًا في تعاملنا مع الآخرين، والسبب الأول في فشل الكثيرين منا في إقامة علاقة طيبة مع الغير هو في مطالبتنا الآخر أن يكون كما نحب نحن، لا كما هو.

إن أكثرنا يريد أن يتعامل مع الآخر وفق ما يتراءى له ويعجبه، فتراه يكثر من توجيهه ونقده ومحاولة تغييره، مما يفشل عملية التواصل، ويجعل الطرف الآخر يتبنى موقف المدافع عن ذاته وشخصيته، الرافض للوصاية التي تأتيه من الخارج.

لذا كان من الأهمية بمكان أن ندرك أن للآخر كيانًا مستقلاً، له الحق في الاحتفاظ به، ومن حقه كذلك أن نعامله كما هو، بدون أن نحاول تغييره، أو المساس بذاته.





عند انتهـائك من هذا الكتاب سـتكون قد تعرفـت على:

- أكثر من ٣٠ طريقة عملية تساعدك على إضفاء الجاذبية على شخصيتك.
- تجارب عملية لأشخاص استطاعوا أن يبرعوا في كسب قلوب المحيطين بهم.
- قائمـة بالصـفات السـلبية الـتي يجـب تغييرهـا، وطرق عملية تساعدك على هذا التغيير.
- مفردات جديدة في عملية التواصـل مـع الآخـر مثل لغة الجسـد، وطـرق النقـد البنـاء، وأهميـة قبول الآخر.. وغيرها.





هـــام..

يقول تعالى: ﴿إِنَّ اللَّهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾[الرعد: ١١].

.. ستجد وأنت تقرأ هذا الكتاب أن جل ما قلناه من مهارات وسلوكيات بديهي ومعروف، لكن معظمنا ـ رغم قناعته ـ لا يقوم بتطبيق هذه المهارات على أرض الواقع، وهذا هو الفارق الذي يفصل بين الناجح الذي يبادر بتطبيق ما يؤمن به، وبين الآخرين الذين يعلمون ولا يعملون..

ويبقى القرار قرارك..

فكن مبادرًا......





سؤال من الأهمية بمكان الإجابة عنه..

لماذا يجب على كل واحد منا أن يكون شخصية جذابة.. ساحرة.. تتقن فن التواصل، ومفردات الانخراط الايجابي في المجتمع..؟

والإجابة على هذا السؤال تتلخص في ثلاث محاور رئيسية وهي:

المحور الأول: كي لا نقع في فخ العزلة!!

فالسائر في دنيا الناس ربما يتعبه ما أصابهم من بلايا وأمراض نفسية وخلقية، وقد تسوغ له نفسه العزلة، وقطع علاقاته مع من حوله، اتقاء إيذائهم له، وعدوانهم عليه، وربما تغني بقول الشاعر:

دَعْني وحيدًا أعاني العيشَ منفردًا ... فبعضُ معرفتي بالناسِ يَكْفيني

ما ضرني ودفاعُ اللّهِ يَعْصِمني ... من باتَ يَهْدِمني فاللَّهُ يبنيني

ويزداد هذا الحس عمقًا إذا كان هذا المرء يتمتع بطبع حساس، وقلب رقيق، وشعور مرهف.

ربما تسوغ له نفسه شيئًا من هذا..

لكننا يجب أن ندرك أن العزلة ليست من الإسلام في شيء.

حتى لو جار علينا الناس.. ونلنا من إيذائهم الشيء الكثير.. إلا



أننا يجب أن نخالطهم.. ونصبر على ما يفعلوه بنا..!

ودليلنا حديث قدوتنا ﷺ: «**المؤمن الذي يخالط الناس، ويصبر على أذاهم خير من الذي لا يخالط الناس، ولا يصبر على أذاهم**».(١)

يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله: أعرف من بلائي مع الناس أن الإنسان قد يتأذى من كنودهم وغدراتهم، حتى ليأنس بالحيوان، ويرهب أبناء جنسه.

وأنه قد يشمئز من بعض الأخلاق؛ فيفر منها كما يفر من مصادر الروائح العفنة.

بيد أن هذه المشاعر إن سوغت الاعتكاف حينًا؛ فهي لا تسوغ الإدبار والنفور آخر الدهر.

فليس من مصلحة الدين والحياة أن يترك الشر يمرح ويمتد دون جهاد حلو أو مرير.(٢)

ورغم بلاء الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله، وتهجم الغوغاء عليه، إلا أنه لم يعتزل الحياة يومًا،ولم يهرب من ميدان العمل والعطاء ساعة، ولقد تساءل ذات يوم عن العزلة، وقال:

---

(١) السلسلة الصحيحة، للألباني.

(٢) قرع على بوابة المجد (من كنوز الشيخ الغزالي).





هل عزلة المؤمن هي الحل؟؟

أخير للمسلم أن يفرَّ بدينه، وينأى بنفسه، ويعتزل هذه الطوائف كلها؟؟

وإذا كان لإيمانه ضوء شمعة؛ فليحافظ عليها حتى لا تطفئه الظلمات السائدة؟؟؟؟

وأجيب: بأن شيئًا من هذا لا يبيح العزلة، وقد قالوا: إن ظلمات القطبين كلها لا تستطيع إطفاء شمعة، ولا يجوز لأهل الخير أن يلوذوا بالفرار إذا طفح الشر.

إننا قد نبيح عزلة مؤقتة يحصن المرء فيها نفسه، ويسد الثغور التي ينفذ منها عدوه، حتى إذا قوي، واستكمل الأهبة خرج منازلاً لأعداء الله، ومعليًا شعار الحق. إن المرء قد يستجم ليعاود الكدح!.[١]

والله سبحانه وتعالى ينبهنا في كتابه العزيز أن من أرحب الأبواب التي يستطيع المؤمن أن يلج من خلالها إلى الجنة هو باب التواصل والتعامل بالحسنى مع الناس، والصبر على كنودهم وغدراتهم!!.

يقول سبحانه وتعالى:

﴿وَسَارِعُواْ إِلَى مَغْفِرَةٍ مِّن رَّبِّكُمْ وَجَنَّةٍ عَرْضُهَا السَّمَاوَاتُ وَالأَرْضُ أُعِدَّتْ

---

(١) المرجع السابق.



لِلْمُتَّقِينَ * الَّذِينَ يُنفِقُونَ فِي السَّرَّاء وَالضَّرَّاء وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ [آل عمران: ١٣٣-١٣٤].

ربنا سبحانه وتعالى يبشر عباده بالجنة... ولكن أي عباد؟؟؟؟

إنهم المتقين.. وأهم صفاتهم أنهم:

ينفقون في السراء والضراء.

كاظمين الغيظ.

عافين عن الناس.

هذه الصفات التي ذكرها ربنا جل وعلا للمتقين نتاج للانخراط في المجتمع، والتواصل معه.

فهم منفقون يغلب عليهم الجود سرًّا وعلانية، كاظمين لغيظهم وغضبهم، عافين عن الناس لا يشغلهم الانتقام.

.. مما يدلل على أن أهل الخير السابحين في دروب الحياة هم أهل الله وخاصته، وأن الانعزال وترك الناس واعتزال دنياهم ضعف وهروب.

بل يمكننا أن نقول أن اعتزال أصحاب الدعوات الحياة، وتنحيهم عن دورهم في بث الخير والجمال والصفاء هي (جريمة العظماء!!).





يقول الرافعي - رحمه الله: كما يضر أهل الشرِّ غيرهم إذا عملوا الشرَّ، يضر أهل الخيرِ غيرهم إذا لم يعملوا الخير[١].

إننا حين نعتزل الناس لأننا نحس أننا أطهر منهم روحًا، أو أطيب منهم قلبًا، أو أرحب منهم نفسًا، أو أذكى منهم عقلاً لا نكون قد صنعنا شيئًا كبيرًا.. لقد اخترنا لأنفسنا أيسر السبل وأقلها مؤونة!

إن العظمة الحقيقية: أن نخالط الناس مشبعين بروح السماحة والعطف على ضعفهم، ونقصهم، وخطئهم، وروح الرغبة الحقيقية في تطهيرهم وتثقيفهم، ورفعهم إلى مستوانا بقدر ما نستطيع! إنه ليس معنى هذا أن نتخلى عن آفاقنا العليا ومثلنا السامية، أو أن نتملق هؤلاء الناس، ونثني على رذائلهم، أو أن نشعرهم أننا أعلى منهم أفقًا.. إن التوفيق بين هذه المتناقضات وسعة الصدر لما يتطلبه هذا التوفيق من جهد: هو العظمة الحقيقية.[٢]

إن التواصل مع الناس مبدأ أصيل في الإسلام، والتعرف عليهم من روح هذا الدين، فدعوتنا دعوة تعارف وتواصل..

ما عُرف في الإسلام صوامع وأديرة، ولا عزلة وانقطاع.

---

(١) وحي القلم، مصطفى صادق الرافعي.

(٢) أفراح الروح.. للأستاذ سيد قطب - رحمه الله.



إنما هي دعوة إفشاء السلام.. والتبسم.. والتعرف على شرائح المجتمع المختلفة.

فلا يصح للداعية أن يطاوع نفسه في العزلة مهما تزين له من المقاصد والأسباب؛ فصومعة الداعية ميدان دعوته، ومحرابه الذي يستنزل فيه من الله الهدي والمعونة هو العمل لخير الناس، وإن الله يتجلى على العاملين في ميادينهم بأفضل مما يتجلى على العابدين في محاريبهم، وما أبعد الفرق - يا أخي - بين مَنْ ينهض إلى الله يوم القيامة ومعه أمة، ومَنْ ينهض إليه وليس معه أحد. (١)

والناظر في المنهج الإسلامي يجده ثري بآليات تدعم تأليف القلوب، والتقارب بين الناس.

من ذلك حديث رسول الله ﷺ: **«تبسمك في وجه أخيك لك صدقة.... وأمرك بالمعروف ونهيك عن المنكر صدقة.... وإرشادك الرجل في أرض الضلال لك صدقة.... وبصرك الرجل الرديء البصر لك صدقة.... وإماطتك الحجر والشوكة والعظم عن الطريق لك صدقة.... وإفراغك من دلوك في دلو أخيك لك صدقة»**. (٢)

فهي جملة من السلوكيات التي تدعم بناء العلاقات، وتربط بين

---

(١) البهي الخولي، تذكرة الدعاة.

(٢) قال الألباني: حديث حسن، انظر: السلسلة الصحيحة.





القلوب وتؤلف بينها.

ولقد أجاب ابن عباس ﷺ عندما سُئِلَ عن رجل يصوم النهار، ويقوم الليل، ولكنه لا يحضر الجمعة ولا الجماعات؛ فقال: «خبروه أنه من أهل النار» [1]

لذا وجب على كل مسلم أن يبني العلاقات مع غيره، وأن يتعلم فنون التواصل إن كان خجولاً أو ضعيفًا في بناء العلاقات الاجتماعية.

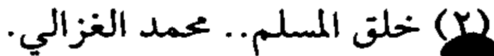
والناس طبائع، منهم الذي يهرع إلى المجامع الحافلة، وسرعان ما يتصل بهذا وذاك، ويستأنس بتصفح الوجوه، ومحادثة القريب والبعيد، ومنهم من تزج به في الأحفال المائجة، فإذا هو يقيم حول نفسه سورًا، يطل منه على الناس بحذر، ويتوارى خلفه إن قصده قاصد. [2]

وإذا قلبت نظرك في صفحات التاريخ لوجدت أن العظماء دائمًا كانوا بارعين في بناء الجسور التي توصلهم لغيرهم، وأن الفئة التي تبني الأسوار بينها وبين الناس ليس لها من الخير نصيب.

---

(١) جامع الترمذي، وقال الشيخ الألباني: ضعيف الإسناد

(٢) خلق المسلم.. محمد الغزالي.





المحور الثاني: لأن الشخصية الساحرة هي طريقك للنجاح.

فالتواصل مع الغير ينضج الأفكار، ويزيد الثراء المعرفي والإنساني، ويفتح لك أبواب من الخير والبذل والعطاء، فلا يستطيع أحدنا أن يعيش وحده، خاصة في عالم متشابك معقد، يعتمد مبدأ التخصص والتعاون بين فئاته المختلفة.

ويبدو أن الناس كالذرات لا تظهر قيمتها إلا في علاقتها بغيرها. ولعل هذا هو السبب في أن المتزوجين يعمرون أطول من العزاب. ولعله السبب أيضًا في أن عيادات الأطباء النفسيين تغص بالعوانس اللاتي فاتهن قطار الزواج. وهذا كذالك هو السبب في أن السجن الانفرادي يرهب أشد المجرمين عتوًا وجبروتًا.[١]

هذا غير أن التواصل مع الغير صار علمًا في حد ذاته، أقيمت من أجله الدورات، وأنشئت له المعاهد، وتناولته آلاف الكتب والنشرات والمجلات.

(١) طريق الشخصية الجذابة تأليف جيمس بندر.




ولقد خرجت علينا الدراسات الحديثة لتبين أهمية أن يطور المرء من ملكاته، وقدرته على التواصل، والتعامل مع الغير، وأثبتت كذلك أن العامل الأول في الفشل المهني والاجتماعي يكون نتيجة لضعف في التواصل الإنساني، ففي دراسة أجرتها مؤسسة كارنييجي للتقنية تبين أنه حتى في مجالات الهندسة والمجالات الفنية؛ فإن الفضل في النجاح المادي والعملي للإنسان يعود بنسبة ٨٥٪ إلى مهاراته في العلاقات الإنسانية، و١٥٪ إلى مهاراته العلمية والتقنية.

وفي دراسة أخرى قام بها مكتب الإرشاد المهني بجامعة «هارفاد» على آلاف من الرجال والنساء من الذين تمَّ الاستغناء عن أعمالهم، وجد أنه مقابل كل شخص فقد وظيفته لفشله في أداء عمله، هناك شخصان تمَّ فقدهما لوظائفهما بسبب فشلهم في التعامل مع الناس بنجاح.[(١)]

بل إن النسبة قد ارتفعت عن ذلك في الدراسة التي قدمها الدكتور «البرت إدوارد» التي حملت عنوان «دعنا نسبر أغوار عقلك»، والتي ذكر فيها أنه من بين أربعة آلاف شخص ممن فقدوا وظائفهم في عام واحد، وجد أن ١٠٪ منهم فقط، أو ٤٠٠ شخص منهم فقط هم من فقدوها بسبب عدم قدرتهم على إنجاز أعمالهم، وأن ٩٠٪ من العاملين

---

(١) لس جيلين، كيف تتمتع بالقوة والتعامل مع الناس.



المطرودين أو ٣٦٠٠ شخص منهم قد فقدوا أعمالهم؛ لأنهم لم يقوموا بتطوير شخصياتهم كي تستطيع أن تتعامل بنجاح مع الآخرين.[١]

لقد شدد الرئيس الأميركي ثيودور روزفلت[٢] ، والذي اشتهر بسحر حديثه، وبراعته الكبيرة في اجتذاب جموع الجماهير إليه على أهمية أن يراعي الطامح في النجاح والتميز طريقة تعامله مع الغير، ولقد سجلت له هذه النصيحة ذات يوم: (أهم مكون في صفة النجاح هو معرفة كيفية التعامل مع الآخرين).

لذا صار على كل طامح في نيل العلا.. وتنازعه نفسه في مناطحة الثريا أن يتعلم هذا الفن ويتقنه، ويتخذه وسيلة للوصول إلى قلوب الناس، ومن ثم تبليغ دعوته ورسالته، سواء كانت هذه الرسالة (مهنية أو دعوية).

---

(١) كنا نود الاستعانة بإحصائيات تخص العالم العربي، كي تكون أشد وقعًا، وأقرب لمجتمعنا، ولكن للأسف عالمنا العربي يفتقر إلى الإحصائيات والاستبيانات في كل مجالات العلوم تقريبًا.!!!.

(٢) ثيودور روزفلت (٢٧ أكتوبر ١٨٥٨م - ٦ يناير ١٩١٩م) أصغر رئيس للولايات الأمريكية المتحدة (٤٢سنة)، حصل على جائزة السلام ١٩٠٥م]



المحور الثالث: لأنك صاحب رسالة؛ فيجب أن تكون مختلف.

لا شيء أفصح من بلاغة جُرحنا...

قارئي الحبيب:

لا يخفى عليك أن الإسلام اليوم يتعرض لحملات تشويه غير مسبوقة في عصر من العصور، وغدا التهور والانفلات وضيق الأفق والكثير من الصفات الغير محببة للنفوس ملصقة بالإسلام، ولن يجدي أمام هذه الحملات تنظير حيث إنا لا نملك العدة لذلك، ولو ملكناها؛ فإن العقل الحديث لا يرتاح لنغمات الدفاع والتبرير، إنما الرد الصحيح سيكون في إثبات أن المسلم شيء مختلف ومتميز.

ردنا عليهم بأن نعطي من أنفسنا القدوة، وأن نملك زمام القلوب، فنعقد عليها من محبتنا، ومحبة الرسالة التي نحملها.

وذلك لأن عمل رجل في ألف رجل.. أبلغ من قول ألف رجل لرجل..!



نعم هذا أنت عزيزي القارئ.. أنت داعية للخير.. داعية للمثل الطيبة.. والأفكار الشريفة.. لك عين على نفسك؛ تراقب بها دوافعك، وتقوم بعمل تنقية وتنظيف للشوائب التي تعلق بها من شُبه وشهوات، وعين أخرى معقودة على عالمك الخارجي؛ فهي تبحث دائمًا عن أرض خصبة تقذف فيها بذرة الدعوة الشريفة التي تحملها..

وأرض الداعية هي القلب.. والنفس.. والتعامل معهما يحتاج إلى فطنه.. وذكاء.. ومهارة..

يشبه أحد المفكرين الداعية بالتاجر، على الرغم من اختلاف بل تضاد أهداف كل منهما، وذلك لأن قواعد السلوك الظاهري لديهما واحدة، (ذلك أنه لا الداعية ولا التاجر يمكنه - رغم اختلاف الدوافع - أن يسيء إلى مَنْ يتعامل معهم.. فكما يقدم التاجر التنازلات لزبائنه، ويتحمل منهم أنواع المضايقات في سبيل بيع بضاعته لتحقيق أرباح أكثر؛ فإن الداعية يعامل جماعته بكل تسامح، ورحابة صدر متغاضيا عن كل الإساءات والإهانات التي قد يتعرض لها، بقدر حرصه على الصفح عن كل الزلل والهفوات في سلوك الآخرين التي تعوق سبيل قيامه بمهمته) [١].

---

(١) المنهج الرباني في الدعوة/ وحيد الدين خان. نقلاً من مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي)



يجب أن نبادر الناس برحابة صدورنا حتى لو قابلونا بضيق صدورهم.. يجب أن نعطي من أنفسنا القدوة والمثل.. ونكون بين الناس كالشامة.



الرجل العظيم في فنه قالب إنساني لا إنسان؛ فلا يقاس إلا ليقاس عليه غيره.. [1]



(١) مصطفى صادق الرافعي/ وحي القلم.



أرصدة في بنك الشخصية الساحرة:

بامتلاكك شخصية ساحرة تزيد في رصيدك الشخصي ميزتين هامتين:

١- **تقوية علاقاتك مع الآخر:** فالشخصية الساحرة ترتبط بعلاقات مع الغير يغلب عليها طابع الحميمية والدفء والمودة، وترى الآخرين يخطبون ودها نظرًا لما لديها من رصيد إنساني راقي، ومهارات في التشجيع والتحفيز والاحتواء مميزة.

٢- **التأثير في الآخر:** عندما يحبك الآخر، وينبهر بك سيكون مستعدًا لتنفيذ ما تقول بلا ضيق أو تململ، بل يكونوا على استعداد لتقديم تضحيات في سبيل رضا صاحب الشخصية الساحرة، يضاف إلى ذلك أن الشخصية الساحرة بما تمتلكه من لباقة ومصداقية وشفافية تكون أكثر قدرة على إقناع الآخر والتأثير فيه.

وهاتان الصفتان (توطيد العلاقات مع الآخرين، والتأثير فيهم) هما أهم صفتين من صفات القادة، وصناع القرار في العالم، ولن تجد زعيمًا أو قائدًا يفتقر إلى أي من هاتين الصفتين، اللهم إلا الطغاة والمتجبرين



قوانين الاتصال الجذاب[1] :

إذا ما راقبت آراء الناس؛ فستجد أنها تسير طبقًا لقانونين:

١ – أن الناس ترى وتحكم بعواطفها.

٢ – ثم تدافع عن آرائها بعقولها.

بنفس هذه الطريقة يتكون رأي الناس عنك؛ فإما أن يحبوك أو ينفروا منك، ثم بعد ذلك يبررون رأيهم هذا بكل ما يصدر عنك من أفعال وأقوال.

فاحرص على أن تكون اتصالاتك مباشرة وصريحة وموقوتة، لا تترك أي فجوات اتصالية بينك، وبين الآخرين؛ فهذه الفجوات سرعان ما تمتلئ بالإشاعات، وسوء التفاهم.

إنَّ الناس على الرغم من تظاهرهم بالعقلانية إلا أنهم يرون ويحكمون بعواطفهم، ويؤكد علماء النفس أن أكثر من ٩٠٪ من قراراتنا تبنى على أساس العاطفة، وليس العقل والمنطق، وهذا ينطبق على الرجال والنساء.

فنحن نفكر بعقولنا، ونقرر بقلوبنا وبعواطفنا كما يقول وليم جيمس. [2]

---

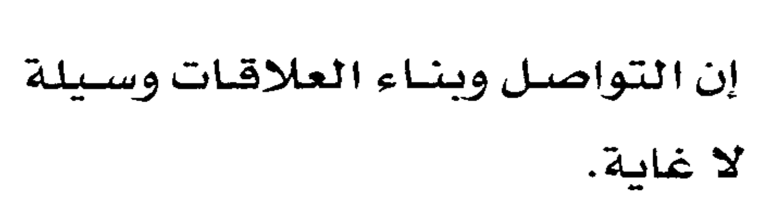
(١) الجاذبية الشخصية.. اندرو دوبرين.. لخصَّه وعرَّبه الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع) العدد٢٠ لعام ١٩٩٧م.

(٢) وليم جيمس ١٨٤٢م – ١٩١٠م، هو أبو علم النفس الحديث، وفيلسوف أمريكي من أصل سويدي.





انتبه..



إن التواصل وبناء العلاقات وسيلة لا غاية.

وهل يغنيك شيئًا حين تكون وجيهًا في أعين الناس، صغيرًا في نظر الله..؟!

وهل يستشعر المرء منا نجاحًا إذا علا اسمه، وتردد ذكره، وقلبه خال من محبة الله وتوقيره..؟؟؟

بئسَ الزعامةُ إِن تكنْ أهدافها حُبُّ الظهورِ وبئسَ من يتزعمُ
هزلَ الزمانُ فسادَ كلُّ مهرجٍ بالسيفِ واعتزلُ الأصيلُ الأكرمُ

الله هو الذي يعطي ويمنع.. ويخفض ويرفع.. منه نستمد العون.. وعليه اتكالنا.. فإذا سولت لنا أنفسنا شيئًا من الغرور والاعتزاز بالنفس كان لزامًا علينا أن نلجمها بلجام العبودية، ونضبط عجلاتها على قضبان الطاعة، ولله در الإمام أبو يوسف صاحب الإمام أبي حنيفة إذا يفشي سر نفسه، ويقول: «والله ما جلست مجلسًا أنوي فيه أن ارتفع إلا لم أقم حتى يفضحني الله».

إننا كثيرًا ما نغتر إذا جادت الألسنة بمدح شيء فعلناه، أو عمل



قمنا به، ويفقدنا كثرة الثناء والمديح رويدًا رويدًا حقيقة كوننا تحت مصيدة الأقدار، وأننا بفضل الله وتوفيقه حينًا، وبستره وعفوه أحيانًا أخرى نحيا ونتألق ونتفاخر بين الناس.

وما الفخر.. وما التميز.. وما إعجاب الناس إلا هباء منثورًا إذا لم يكن لك من الله سند..

يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله: (إن الخطبة البليغة المُعجبة، والكتاب المبين الذكي، والجماهير العاشقة المتعصبة لا تساوي كلها قشرة نواة، إذا كانت علاقة المرء بربه واهية).

ومن جميل حكم لقمان الحكيم قوله:

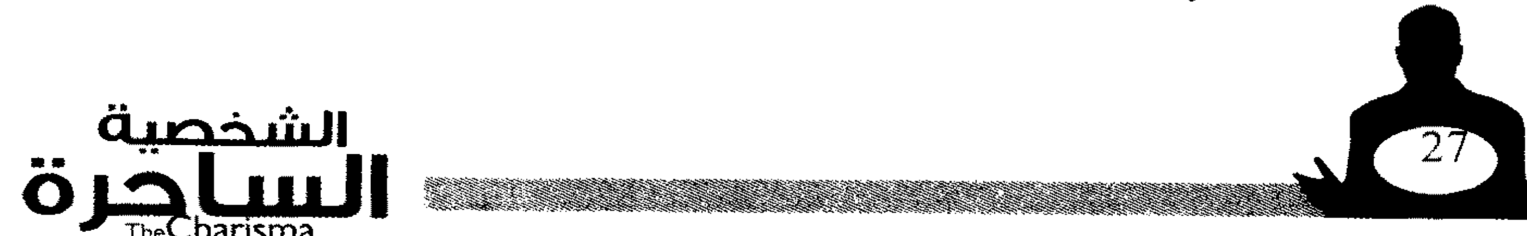
> **(احذر واحدة هي أهل للحذر، أن يرى الناس أنك تخشى الله، وقلبك فاجر).**

فجدد النية قبل أن تركب معنا أيها الهمام..

واعلم أن محبة الناس، والفوز بقلوبهم، معقود بمحبة الله، ونيل رضاه، يقول رسول الله ﷺ: **«إنَّ الله تبارك وتعالى إذا أحب عبدًا، نادى جبريل: إنَّ الله قد أحب فلانًا فأحبَّه، فيُحبُّه جبريل، ثم ينادي جبريل في السماء: إنَّ الله قد أحب فلانًا فأحِبُّوه، فيُحِبُّه أهل السماء، ويوضع له القبول في أهل الأرض»**[١].

---

(١) رواه البخاري.



شيء آخر لا يقل أهمية، وهو أن التأثير في الآخرين وكسب قلوبهم، يظل محدودًا، حينما يكون هدفًا وغايةً في حد ذاته، أي: أننا حينما نتمثل سلوكيات معينة -كالتي ستمر عليك في هذا الكتاب- كالتبسم والأناقة، وتقبل وجهة نظر الآخر، فقط كي نكسب ود الآخرين؛ فإننا قد نتعب بعد فترة، ونستشعر ثقل ما نقوم به، أما حينما نؤمن بما نقوم به، ونجعله خالصًا لله سبحانه وتعالى، فإنا حينها سنتحرك من منطلق القيم الخلقية التي نتبناها، وستتجلى هذه القيم في صورة السلوك الطيب الذي نقوم به، وسوف يتسلل هذا السلوك بخفة ومهارة في نفوس الآخرين، ويداعب (اللاوعي) لديهم؛ فيتأثرون بها وهم لا يشعرون.

القيمة والمبدأ خير دافع للسلوك الإنساني؛ فإنهما يكسبان السلوك متانة وقوة، وينفخان فيه من روحهما الحارة ما يجعل تمكنه من قلوب الآخرين شديد.

يقول الرافعي: (لو قام الناسُ عشر سنين يتناظرون في معاني الفضائل ووسائلها، ووضعوا في ذلك مائة كتاب، ثم رأوا رجلاً فاضلاً بأصدق معاني الفضيلة، وخالطوه وصحبوه، لكان الرجل وحده أكبر فائدة من تلك المناظرة، وأجدى على الناس منها، وأدل على الفضيلة من مائة كتاب، ومن ألف كتاب). (١)

---

(١) وحي القلم.





أصلح ما بينك وبين الله، يصلح لك ما بينك وبين الناس.



ولكن ....

قبل أن نمضي نحو غايتنا..

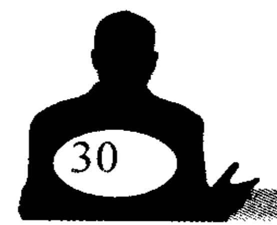
مهلاً.. تعرف على نفسك أولاً..

تـــأمل نفســـك..



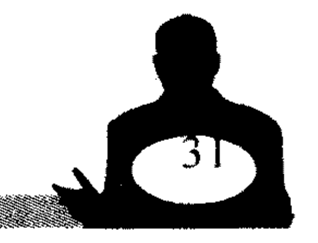
أجب عما يلي: اختر ما تطبقه في حياتك فعليًا.. لا ما تستحسنه.

السـؤال	نعم	إلى حد ما	لا
١- هل تؤمن بقدرتك على إضافة سلوك إيجابي (كالصبر، والحلم، واللباقة) أو التخلص من سلوك سلبي (كالغضب، والتهور، والفشل في التواصل مع الغير) لحياتك؟			
٢- في معاركك الفكرية، هل يكون هدفك هو إثبات رأيك، وتغليب حجتك، بغض النظر عن الطريقة التي تحاول بها ذلك؟			
٣- هل تُسلم على من تقابلهم في الشارع، بغض النظر هل تعرفهم أم لا؟			
٤- إذا أهمك أمر شخصي، فهل يلاحظ هذا الأمر زملائك في محيط العمل؟			
٥- هل قرأت كتابًا عن الإتكيت أو فن التعامل مع الآخرين؟			
٦- هل أنت راض عن علاقتك مع من حولك (زوجتك، والديك، أبنائك، أصدقائك، زملائك في العمل، مرؤوسيك؟			

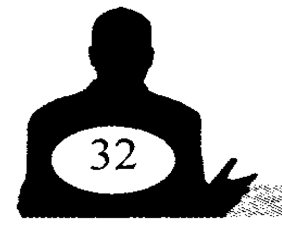


السـؤال	نعم	إلى حد ما	لا
٧- هل تعتذر دائمًا حال خطئك؟			
٨- هـل تسـتطيع خـلال دقيقـة أن تـذكر عشـر أشخاص لا تتمنى رؤيتهم أبدًا؟			
٩- هل تقول (شـكرًا) إذا أحضـرت الخادمـة، أو أحد أبنائك، أو زوجتك، أو العامل في مكـان عملك كوب ماء لك؟			
١٠- هـل تـرى أن معاملـة الرؤسـاء، والمـديرين، والشيوخ، والرموز معاملة خاصة شيء مـن النفاق؟			
١١- هـل تشـعر أن بعـض أصـدقائك يتجنبـون الحـديث معـك، ويتهربـون مـن أي نقـاش تكون موجودًا به؟			
١٢- هل تحـاول البحـث وبـإخلاص عـن نقـاط الاتفاق مع محاورك؟			
١٣- هل تعامل الناس على أنهم مختلفون، ولكـل شخص طبيعتـه المستقلة، حتـى وإن كانـت هذه الطبيعة عكس ما تحب؟			





السـؤال	نعم	إلى حد ما	لا
١٤- هل تطالب الآخر دائمًا بدفع الثمن، كأن يقابلك باحترام كما قابلته، يقرضك كما أقرضته، يساعدك كما ساعدته؟			
١٥- هل يتهمك الآخرين بالغرور، وحب التفاخر؟			
١٦- هل تعتني بمظهرك وهندامك؟			
١٧- هل تشعر أنك مقصر في زيارة أهلك وأصدقائك.. والسؤال عن الغائب من معارفك؟			
١٨- هل تشعر أن شخصيتك كالأسفنجة ما إن ترى شخصية وتعجب بها حتى تتشبع بخواصها، وطريقة حديثها وتقليدها؟			
١٩- هل تؤمن بأن وجهة نظرك هي مجرد جانب واحد من الحقيقة، وأنه ربما ثبت عدم صحتها يوما ما؟			
٢٠- هل تنسى دائمًا أسماء الأشخاص الذين تتعرف عليهم؟			







النتيجة:

أعط لنفسك ٥ درجات لكل سؤال أجبت عنه بـ «نعم» من الأسئلة، أرقام: (١، ٣، ٥، ٦، ٧، ٩، ١٣، ١٦، ١٩).

أعط لنفسك ٥ درجات لكل سؤال أجبت عنه بـ «لا» من الأسئلة، أرقام: (٢، ٤، ٨، ١٠، ١١، ١٢، ١٣، ١٤، ١٥، ١٧، ١٨، ٢٠).

أعط لنفسك درجتين لكل سؤال أجبت عنه بـ «إلى حد ما».

والآن:

إذا حصلت على درجة من (٦٨: ١٠٠)؛ فنستطيع أن نقول لك: هانينا أنت بالفعل شخصية ساحرة، وقراءتك لهذا الكتاب ستعد بمثابة ثقافة عامة لا أكثر.

وإذا حصلت على درجة (٨٥: ٧٦)؛ فتهانينا كذلك أنت تقف وبثقة على العتبة الأخيرة التي تلي الشخصية الساحرة، أنت فقط بحاجة إلى أن تنمي بعض المهارات البسيطة.

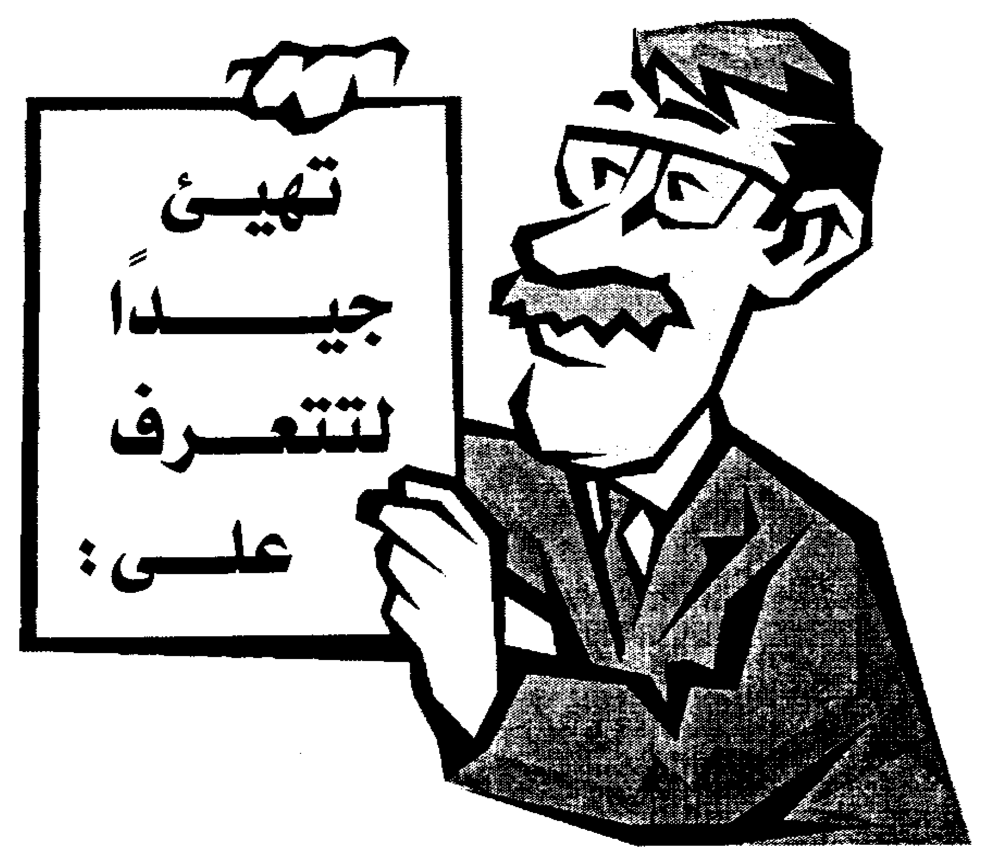
وإذا حصلت على درجة (٦٥: ٧٥)؛ فأنت شخصية طموحة، لكن

ينقصها تعلم بعض المفاهيم في عملية التواصل الجيد، هذا الكتاب سيضع يديك على أماكن ضعفك، وسيرشدك للعلاج إن شاء الله.

وإذا حصلت على درجة (٦٥: ٥٠)؛ فأنت شخصية عادية، وتقع للأسف في كثير من الإشكاليات في تواصلك مع الغير، وإن كانت ليست بشكل متكرر، مما يجعلك بحاجة كبيرة إلى معرفة أصول التواصل الجيد، والمهارات الاجتماعية، أنصحك بالإضافة إلى هذا الكتاب أن تقرأ كتابي (خلق المسلم، جدد حياتك) للشيخ محمد الغزالي.

وإذا حصلت على أقل من (٥٠)؛ فأنت بالفعل تواجه مشكلة، وتحتاج إلى إعادة النظر في كثير من سلوكياتك، أنصحك بإعادة التمرين بعد قراءتك للكتاب كاملاً، إذا لم ترتفع النسبة، أنصحك بقراءة كل من: (كيف تؤثر في الآخرين وتكسب الأصدقاء) لديل كارنيجي، بالإضافة إلى الكتابين السابق الإشارة إليهما، ويفضل حضور دورة تدريبية في فن التواصل.





الأسرار الـ

[٣٨]

للشخصية الساحرة...

1 كـن نسـيج وحدك..

إن التقليـد الأعمـى والانصهار المسـرف في شخصـيات الآخـرين وأد للموهبـة، وقتـل لـلإرادة، وإلغـاء متعمـد للتميز، والتفرد المقصود من الخليقة.. [عائض القرني]

أجمل ما فيك هو أنك أنت..

إذا وثقـت بمـا حبـاك الله بـه مـن نعـم ومقومات وشخصية؛ فستصل تلك الثقة إلى الجميـع، وتـدفعهم إلى احـترام شخصـيتك واستقلالها.

نعم هناك بعـض المهـارات الاجتماعيـة التي تساعدك كي تحسـن مـن تواصـلك مـع الغير.

بيد أن هذا لا يعني أبدًا الانسلاخ من شخصيتك..

.. فالله سبحانه وتعالى خلق الناس متفاوتون في الطبـاع والأمزجـة



والميول.. لم يخلقهم نسخ مكررة ولا فئة واحدة.. فمنا الجاد العملي، ومنا خفيف الظل المرح..

فينا الحيي الهادئ.. وفينا الجريء المقدام..

وكل هذه الأصناف خير.. وكل ميسر لما خُلق له..

ما كان أبا بكر شبيها بعمر..

ولا عثمان كعليٍّ.. ولا أبا ذر كخالد.. عليهم رضوان الله جميعًا..

كل له طبيعته التي جبله الله عليها.. كما أن لكل رجل مهمة خلقه الله لها..

يقول ربنا جل اسمه: ﴿وَلَوْ شَاءَ رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلاَ يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ﴾، مختلفين في الطبائع.. مختلفين في الأهواء.. مختلفين في الأمزجة..مختلفين في الميول.. مختلفين في كل شيء.

ذلك لأن اختلافهم سنة ربانية.. المقصود منها هو التعارف والتعايش والتكامل والتعاون.

يجب أن تفقه هذا أيها الهمام.. وتدرك أن لك شخصية مستقلة، ومختلفة عن الآخرين.. والسقوط يبدأ حينما تتمرد على تلك الطبيعة.

السقوط يبدأ حينما تقلد، وتكون إمعة.. ليس لك شخصية مستقلة..

يقول ديل كارنيجي: «علمتني التجربة أن أسقط فورًا من حسابي الأشخاص الذين يتظاهرون بغير ما هم في الحقيقة»[١] فهؤلاء المقلدون، المتظاهرون بعكس حقيقتهم، أبرز خصائصهم عدم الثقة بالنفس، والتذمر من تكوينهم النفسي والوجداني.

نعم.. قد نهذب بعض الصفات.. أو نتعلم بعض المهارات..

أما أن نحاول أن ننسلخ من طبيعتنا، ونلبس وجه آخر يعجبنا..فهذا هو السقوط.. يقول الشاعر:

كل امرئٍ راجعٌ يومًا لشيمته وإِن تخلَّق أخلاقًا إِلى حينِ

سُئلت أمنا عائشة - رضي الله عنها - عن عمر بن الخطاب؛ فأجابت: «**كان والله أحْوَذِيًّا نَسِيجَ وَحْدِهِ قد أعَدَّ للأمور أقْرَانَها**»..[٢]

فهو فريد ليس له مثيل أو شبيه.. تمامًا كالثوب الذي من شدة إتقانه يصعب تكرراه..

وهذا يعود في المقام الأول إلى عظمة المربي الذي صاغ هذه الشخصية.. فدلالة عظمة قائد من القواد.. أو زعيم من الزعماء، هو أن يحيط نفسه بالعظماء أمثاله، والنابهين الأذكياء.

---

(١) دع القلق وابدأ الحياة/ ديل كارنيجي.

(٢) مجمع الأمثال لأبي الفضل الميداني، وجاء في النهاية في غريب الأثر لابن الأثير أن أحوذيًّا تعني: الجاد المسرع.



ولذلك كان الحبيب ﷺ صانع الرجال بحق؛ فكان يؤيد لين أبي بكر.. وكذلك شدة عمر.. وبلاغة وحكمة عليّ.. وحياء وهدوء عثمان - رضي الله عنهم أجمعين.

أخي الكريم.. إن التقليد طمس للشخصية.. وضياع للهوية.. فحاذر أن تعيش في ثوب غيرك مهما أعجبك هذا الثوب، بل كن علامة بارزة في دنيا الناس، ونجم مميز يعرفه القاصي والداني لتفرده واستقلاليته.



يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله: إن العناوين المزورة لا تغني عن الحقائق الكريهة.

إن باعة البصل ينادون عليه في أسواقنا بالرمان، وباعة الترمس يصيحون عليه: يا لوز!!

وهيهات أن ينطلي هذا الدلال على أحد.

2 الثقة بالنفس جاذبية وسحر

> **إن أكبر العوائق الفكرية التي يجب أن تتغلب عليها دائمًا هي ما توحي به معتقداتك بالقصور.. [بريان تراسي].**

ثقتك بنفسك مفتاح تواصلك مع الآخرين..

وإلا فكيف، يثق الآخر فيك، وأنت لا تثق بنفسك؟!

كيف يحبك الآخرين، وأنت لا تؤمن بنفسك، ولا تعلم مواطن قوتها ومراكز عليائها؟!

إن استصغارك لنفسك، وكرهها، والنقمة منها، لن تفتأ تستعر لتصنع دائرة تحيط بكل من هم حولك، فتصبح مشاعر المقت موجهة إلى جميع من يحيطون بك!!!

فلا يوجد شخص على وجه الأرض يفقد الثقة بنفسه، ويثق في الآخرين، لا يوجد شخص يكره نفسه، ويحمل لمن حوله مشاعر الحب والرفق والحنان، وإلا كان من باب أولى أن يثق بذاته ويحبها.

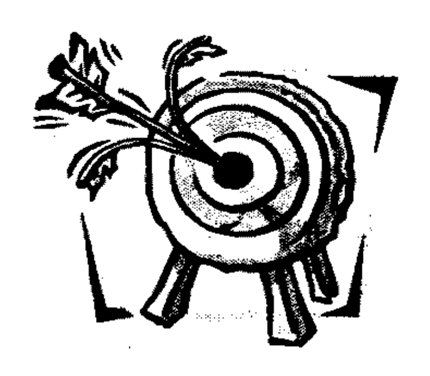


قد نتعثر مرة.. أو نكبو بشكل مفاجئ.. وقد يتسلل إلينا شعور بالإخفاق، لكنه شعور وقتي ما يلبث أن يختفي ويتبخر وسط طوفان العمل والجد والنشاط، ومشاعر الثقة بالنفس.

أما أن تحطمنا الكبوات، وتضعفنا العثرات، وتنال منا التجارب التي لم نوفق فيها؛ فهذا انعدام ثقة بالنفس، خاصة إذا صاحبها تمرد وبغض لبنائك الداخلي، وطريقة تفكيرك، وعدم ثقة بثوابتك، ومعتقداتك، وما تؤمن به.

معنى الثقة بالنفس.

الثقة بالنفس هي إيمان المرء بمعتقداته، وأفكاره، وقدراته.



والواثق من نفسه رجل يلاقي الحياة بصدر مملوء بالعزيمة، والإباء. لا يعترف في قاموسه بكلمة فشل، بل يسميها محاولة غير موفقة تتبعها أخرى أكثر وعيًا، لا يمنعه إباءه ولا عزيمته من الاعتراف بالخطأ؛ فهو شجاع في تحمل تبعات قراراته.

والناس تقترب من الواثق من نفسه، تهوى أن تتشبع بروح المبادرة والتفاؤل والإيجابية، والثقة التي لديه.

أما المهزوزين الذين لا يمتلكون ثقة في أنفسهم؛ فتراهم ينظرون للناس على أنهم أفضل منهم.. وأذكي منهم.. وأكثر منهم حظًا، ويرون

أنفسهم في المقابل.. ضعفاء، ومساكين، وقليلي حيلة، وبائسي الحظ.



والناقص يقارن بين نفسه وبين ميزة أو ميزتين لدى الآخرين؛ فيتبدى له هوة عميقة، وفرق كبير يعمل عمله في تحطيم نفسيته، واستصغاره لمواهبه، وبخسه حق نفسه وإمكاناته.

ويأخذ وقتًا طويلاً وجهدًا جبارًا في تعويض نقائصه، والتي تكون في كثير من الأحيان وهمية.

وليس هنا مجال طرح أسباب وعوامل ضعف الثقة بالنفس -ربما أفردنا له مبحث خاص- لكننا سنوضح أكثر النقاط التي يمكن من خلالها أن يقوي الفرد ثقته بنفسه، وهي:

١. **بادر إلى كشف عيوبك وتقويمها:** مَنْ منا يدعي الكمال، كلنا لدينا نقائص وعيوب، والواثق من نفسه هو الذي يبادر إلى تقويم عيوبه وإصلاحها، وربما كان العيب دافعًا نحو التميز أو ما يسميه علماء النفس (التعويض المغالى فيه)، والذي أنتج أمثلة غير عادية للعظماء.

مثلاً (ونستون تشرشل) كان ألثغ؛ فقاوم عيبه حتى صار خطيبًا لا يدانيه أحد، وزعيمًا يحرك الجماهير.



روزفلت كان بعين واحدة، لكنه بالمثابرة والتدريب أصبح أمهر الرماة، وصياد لا يشق له الغبار.

أبراهام لنكولن فشل في عمله التجاري مرتين، ماتت زوجته، فأصيب بانهيار عصبي، اتجه للسياسة؛ ففشل ٥ مرات في انتخابات النواب، ثم فشل في انتخابات نائب الرئيس، لكنه وبالمثابرة أصبح رئيسًا للولايات المتحدة بعد رحلة كبيرة من الفشل والسقوط.

الرافعي أعظم أدباء العرب لم يمنعه كونه أصم من أن يكون نابغة زمانه.

العقاد.. لم يكمل تعليمه الابتدائي؛ ولكنه أصبح أديب كبير، وعلامة بارزة في عالم الثقافة العربية... والأمثلة كثيرة.

٢. **ابحث عن ميدانك:** للنجاح أبواب.. فانظر أيهما قد كتب عليه اسمك. وفشلك في الولوج من أحد هذه البواب لا يعني أنك فاشل، اطرق بابًا جديدًا لعل خلفه مفتاح تميزك وارتقائك.



لا تدع الفشل يكبلك، لمجرد عدم توفيقك في عمل ما، ابحث عن ميدان آخر، وأرض خصبة لبذرة طموحك.

٣. **تقبل ذاتك:** فلن يقبلك أحد إذا لم تقبل ذاتك، اربت بيد حانية فوق تلك النفس المضطربة بداخلك، اقبل نفسك؛ فقبولك إياها أول درجة في زرع الثقة فيها، ولا تكثر السخط والشكوى.

فكثرة الشكوى والسخط تأكل من رصيد سعادتك، وتحطم راحة بالك وهنائك.

٤. **اصنع سجل لنجاحاتك:** وقلّبه كلما اهتزت ثقتك بنفسك، ذكّرها دائمًا أنك فعلتها من قبل، وتستطيع أن تفعلها مرة أخرى؛ فهذه أفضل طريقة تعيد بها الثقة إلى نفسك.

٥. **غير قناعاتك السلبية:** لدى الغير واثقين من أنفسهم قائمة ببعض القناعات الفاشلة، والتي تزيد من زعزعة ثقتهم بأنفسهم مثل:

لقد جربت وفشلت؛ فلماذا أحاول ثانية؟

النجاح ضربة حظ، وأنا حظي معروف!!

(التعلل بـ «لو») لو كنت غنيًا.. لو كنت قويًا.. لو كنت أكملت دراستي.. لو كنت فكرت مليًا قبل الشروع في هذا الأمر.

ناهيك عن العبارات الجالدة للذات مثل:

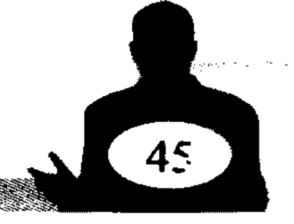


أنا فاشل... أنا لن أستطيع... لم يخلق النجاح لي...

.. يجب على من يريد زرع الثقة في نفسه أن يتخلى عن تلك القناعات، ويثق بقدرته على أن يتجاوز مشاكله.

وذلك يتأتى بأن يصنع سجل لنجاحاته كما أوضحنا في نقطة سابقة، وأن يستشعر لذة النجاح في كل خطوة من خطواته، وإن كانت صغيرة، كذلك عليه أن يقرأ سِيَر الناجحين، وكيف استطاعوا التغلب على الصعوبات التي واجهتهم، وفي الأخير يجب أن يضع نصب عينيه تلك الآية الكريمة:

﴿إِنَّ اللهَ لاَ يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّى يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ﴾





اختبر ثقتك بنفسك[1]



السؤال	نعم	لا
١- هل تسير رافع الرأس ثابت الخطو؟		
٢- هل تتكلم بصوت واضح؟		
٣- هل أنت مقتنع بإمكان ازدياد مقدرتك؟		
٤- هل تركن لحكمك على الأشياء أم تركن لحكم الغير عليها؟		
٥- هل ترى أنه في وسعك أن تساهم في جعل العالم مكانًا أفضل للعيش؟		
٦- هل تحتفظ ببشاشتك واتزانك في الوقت الذي يفقد فيه كل من حولك بشاشتهم واتزانهم؟		
٧- هل تقدم اقتراحات لتحسين العمل الذي تضطلع بجانب منه؟		

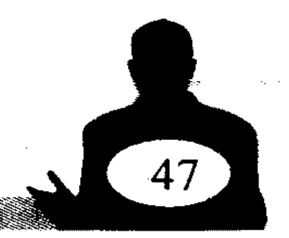
(١) طريق الشخصية الجذابة/ جيمس بندر.

السـؤال	نعم	لا
٨- هل تعتني بمظهرك وهندامك؟		
٩- هل تسيطر على رغبتك في الجنوح إلى الانغماس في أحلام اليقظة؟		
١٠- هل تبادر إلى حل المشكلات التي تطرأ على عملك؟		
١١- هل ترى أنه في مقدورك بذل جهد أكبر مما تبذله الآن؟		
١٢- هل لديك حلول تزيل بها مخاوفك وقلقك؟		
١٣- هل تستطيع أن تحتفظ بهدوئك طوال الوقت؟		
١٤- هل لديك خطة واضحة لتحسين مستقبلك؟		
١٥- هل تواصل مسيرك غير عابئ بالإخفاقات التي تواجهك؟		

الآن يجب أن تعلم أن الثقة بالنفس تنمى إذا وجهت مزيد من العناية إلى أفعالك وتصرفاتك وطريقة تفكيرك.

فإذا كانت إجابتك بالإيجاب على كل الأسئلة السابقة؛ فأنت تمتلك المقومات الأساسية للثقة بالنفس.

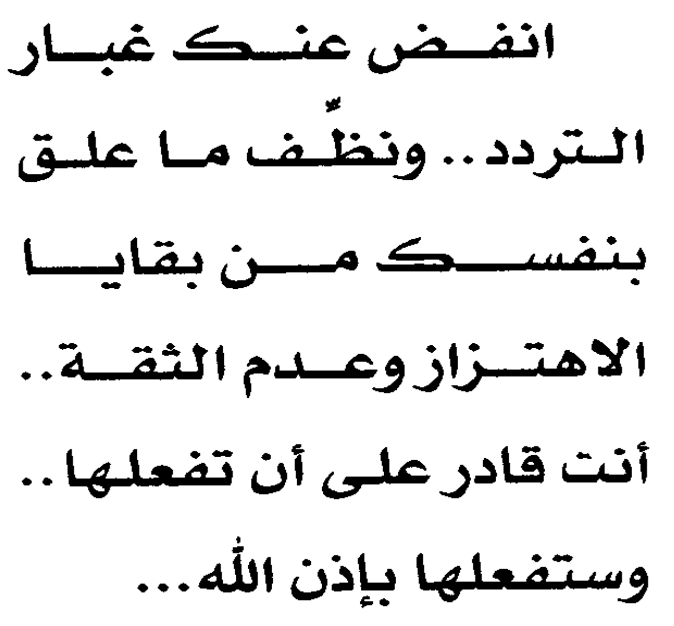




وإذا أجبت بالنفي على أكثر من ثمانية أسئلة؛ فأنت دون المعدل، وأمامك عبء لا بدَّ من مواجهته كي تبني ثقتك بنفسك.

والآن هيا..




انفض عنك غبار التردد.. ونظّف ما علق بنفسك من بقايا الاهتزاز وعدم الثقة.. أنت قادر على أن تفعلها.. وستفعلها بإذن الله...

تعهد لنفسك بأن:

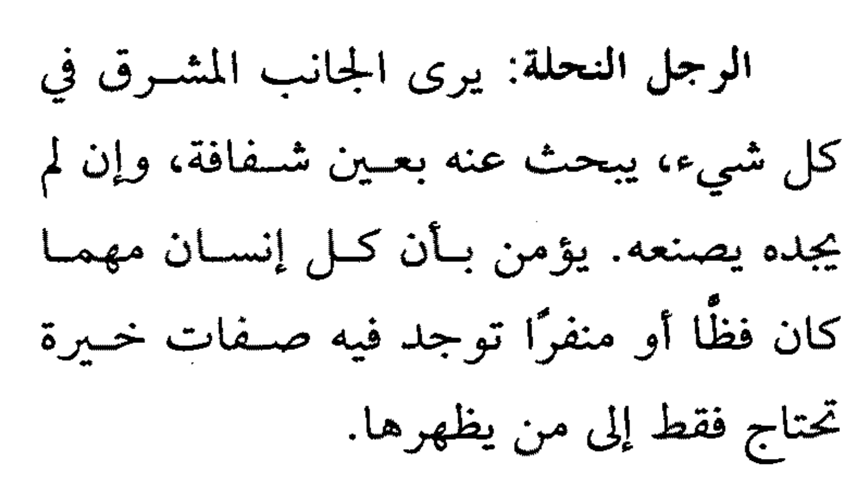
- تكون قويًّا بحيث لا يعكر ذهنك أمر من الأمور، ولا تحطمك كبوة من الكبوات..
- تفكر في الأفضل، وتقوم بالأفضل، وتتوقع الأفضل.
- أن ترى المستقبل أمامك مشرقًا، وأن أخطـاء الماضـي نتذكرها فقط لنتعلم منها، لا لنجتر من خلالها آلامًـا سابقة.
- تتحدث عن نعـم الله عليـك، وتجعـل لسـانك دائـم الشكر والثناء.
- تظهر كل شيء جميل في أصدقائك، وتثني عليه.
- تـزرع ابتسـامة الواثـق علـى شـفتيك، وتثبتهـا بثقـة وطمأنينة بأن الله ناصرك ومؤيدك.
- تقـترب مـن خالقـك ..ولـيكن مصـحفك رفيقـك، وصلاتك زادك، وتسبيحتك ديدنك...





3 الرجل النحلة والرجل الذبابة

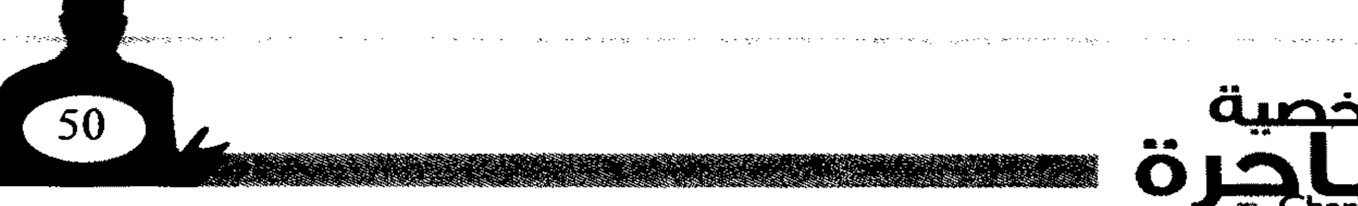
هناك أشخاص يعشقون التحليق مع أسراب النحل.. وآخرون ذو خصائص نفسية يشتركون فيها مع الذباب.



الرجل النحلة: يرى الجانب المشرق في كل شيء، يبحث عنه بعين شفافة، وإن لم يجده يصنعه. يؤمن بأن كل إنسان مهما كان فظًّا أو منفرًا توجد فيه صفات خيرة تحتاج فقط إلى من يظهرها.

الجميع يحبونه ويشتاقون لرؤيته.. إذا زرناه في بيته؛ وجدناه يغض الطرف عن هنات زوجته وأبنائه، لا يعلق على كل كبيرة وصغيرة، يمتدح جميل الفعل، وإن كان صغيرًا. وإذا نَقَدَ نَقَدَ بشكل لا يجرح من أمامه.

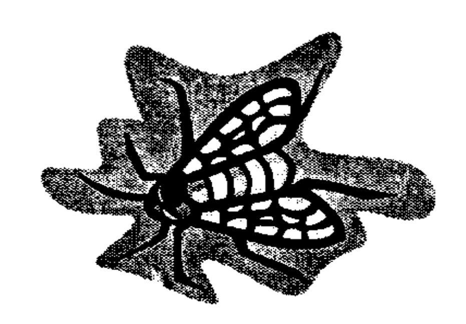
وفي عمله كالشمس تشع بشرًا وحبورًا، لا يرى إلا طيبًا، ولا يقع



إلا على طيبًا.

والرجل النحلة وصف للمؤمن بشكل عام، قال سيد الخلق وحبيب الرحمن ﷺ: **«والذي نفس محمد بيده إن مثل المؤمن كمثل النحلة أكلت طيبًا، ووضعت طيبًا، ووقعت فلم تكسر، ولم تفسد»**.(١)

الرجل النحلة لا يجد صعوبة في حب أي شخص؛ لأنه ببساطة بارع في اكتشاف الإيجابيات، ولا تعوزه القدرة على رؤية الجمال.



أما الرجل الذبابة: تراه يبحث بلا كلل عن عيب هنا أو تقصير هناك.. لا يرى إلا كل ما هو قبيح، ولا يقع إلا على السيئ.

يرى العالم تكسوه العيوب.. ويصر على أنه لا أمل في الإصلاح.

لا يحب الجمال، ويمقت التسامح حتى وإن لم يعترف بذلك.

إن أخطأ يومًا، وقال كلمة تشجيع أتبعها بـ (لكن).

الجميع يتحاشى انفعالاته.. ويستثقل انتقاداته.. ولا يبش لرؤيته.

ووصفنا له بالذبابة وصف لا تجني فيه، ولا مبالغة؛ فكما أن الذبابة

---

(١) حديث صحيح، السلسلة الصحيحة للألباني.



تتبع مواضع الجروح والدمامل فتنكأها، وتتجنب المواضع السليمة والصحيحة، فكذالك هذا الصنف من البشر يتتبع معايب الناس وسقطاتهم وزلاتهم فيذكرها، ويحوم حولها، ويتجاهل متعمدًا حسناتهم وجميل فعالهم.

وهو يحاول جاهدًا أن يداري عيوب نفسه بإظهار عيوب غيره، ومحاولة إفهام نفسه، ومن حوله أن العيوب أكثر من الإيجابيات، يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله مفسرًا هذا السلوك: ما إن تكتمل خصائص العظمة في نفس، أو تتكاثر مواهب الله لدى إنسان حتى ترى كل محدود أو منقوص يضيق بما رأى، ويطوي جوانحه على غضب مكتوم، ويعيش منغصًا لا يريحه إلا زوال النعمة، وانطفاء العظمة، وتحقق الإخفاق، والسر أن الدميم يرى الجمال تحديًا له، والغبي يرى الذكاء عدوانًا عليه، والفاشل يرى النجاح إزراءًا له، وهكذا!!!!.[(١)]

إذن فالرجل الذبابة رجل معتل النفس، مريض القلب، قد لاكت قلبه أنياب الحقد والحسد.

فهو يعيب على كل شيء.. بل ويتمنى العيب!!!.

وقد وصف رسول الله ﷺ هذه الفئة بأنها من شرار الناس،

---

(١) قرع على بوابة المجد.



يقـول ﷺ: «شرار عباد الله المشاءون بالنميمة، المفرقون بين الأحبة، البـاغون للبرآء العيب»(١)

فاربأ بنفسك عزيزي القارئ أن تكون مـن هـؤلاء، غالـب نفسـك وشيطانك، بل غالب عقلك الذي لا يفتأ يقارن ويصنف ويضع الدوائر حول الأخطاء التي يرتكبها الآخرون من حولك.

عقلك الذي أثبت علماء النفس بأن قدرته على اكتشاف السلبيات أعظم من قدرتـه علـى اكتشـاف الإيجابيـات، فمـن الأهميـة أن نجاهـد أنفسنا، ونبرمج عقولنا علـى اكتشـاف ورؤيـة الأشـياء الجيـدة، وإبـراز الجانب الخير الكامن في نفوس النـاس، يجـب أن نجعـل بـداخلنا دائمًـا شحنة من التشجيع والتقدير.

وأن نثني على الجميل، وإن كان صغيرًا، وأن نعـذر ونتغاضـى عـن الأخطاء ما استطعنا لذلك سبيلا..



إن مـن علامـة المنـافق أن يفـرح إذا سمـع بعيـب أحـد مـن أقرانـه (الفضيل بـن عياض)

---

(١) قال الألباني: حسن، انظر: غاية المرام.



4 احترم وجهة النظر الأخرى

> قد نختلف في الطرح.. ولكن يبقى أنا أمة التدافع [د. سلمان العودة].

كثيرًا ما نشتكي من أولئك الذين يسفهون آرائنا، ونغضب بشدة من أن يصادر أحد حقنا في إبداء رأي أو تبني منهج أو وجهة نظر معينة، لكننا -كي نكون منصفين- نمارس نفس الخطأ مع الآخرين، فما أن يهم أحد بمخالفتنا أو إبداء رأي مخالف لرأينا حتى ننتبه فجأة، ونشحذ الهمم لدحضه، وتسفيه رأيه.

إن إشكالية تبادل الرأي في مجتمعنا العربي سيئة للغاية، وكثير ما نخسر أناس فقط؛ لأنهم يؤمنون بعكس ما نؤمن به، أو لأن تفكيرهم يتعارض مع تفكيرنا.

لقد قضت مشيئة الله تعالى خلق الناس بعقول ومدارك متباينة، إلى جانب اختلاف الألسنة والتصورات والأفكار، وكل تلك الأمور تفضي إلى تعدد



الآراء والأحكام، وتختلف باختلاف قائليها، وإذا كان اختلاف ألسنتنا وألواننا، ومظاهر خلقنا آية من آيات الله تعالى، فإن اختلاف مداركنا وعقولنا، وما تثمره تلك المدارك والعقول آية من آيات الله تعالى كذلك، ودليل من أدلة قدرته البالغة، وإن إعمار الكون، وازدهار الوجود، وقيام الحياة، لا يتحقق أي منها لو أن البشر خلقوا سواسية في كل شيء، وكل ميسر لما خلق له ﴿وَلَوْ شَاء رَبُّكَ لَجَعَلَ النَّاسَ أُمَّةً وَاحِدَةً وَلاَ يَزَالُونَ مُخْتَلِفِينَ إِلاَّ مَن رَّحِمَ رَبُّكَ وَلِذَلِكَ خَلَقَهُمْ﴾ [هود: ١١٨ـ ١١٩].[١]

كان ﷺ ينهى بشدة عن الاختلاف الذي يجر شقاق وخصام، يقول ﷺ: «**لا تختلفوا؛ فتختلف قلوبكم**».[٢]

ولقد حدث أن اختلف رجلان من الصحابة في آية، وسمعهم النبي ﷺ فخرج في وجهه الغضب؛ فقال: «**إنما هلك من كان قبلكم باختلافهم في الكتاب**».[٣]

وعن ابن مسعود ﷺ قال: سمعت رجلاً قرأ، وسمعت النبي ﷺ يقرأ خلافها؛ فجئت به النبي ﷺ فأخبرته، فعرفت في وجهه الكراهية، فقال: «**كلاكما محسن، فلا تختلفوا؛ فإن من كان قبلكم اختلفوا، فهلكوا**».[٤]

---

(١) أدب الاختلاف في الإسلام/ د: طه جابر العلواني.
(٢) حديث صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.
(٣) رواه مسلم.
(٤) قال الألباني: صحيح انظر: مشكاة المصابيح.



هذا النهي ليس نهيًا عن اختلاف الآراء أو وجهات النظر، كلا فرسول الله ﷺ كان أشد الناس حرصًا على أن يقول كل شخص كلمته، بل كان يستمع من أصحابه لآراء ربما كان فيها ما يخالف وجهة نظره، وكان يؤكد ﷺ دائمًا أنه على استعداد للنزول على القول الحق؛ فنراه يقول ﷺ: (لا أقسم على يمين، فأرى غيرها خيرًا منها إلا كفرت عن يميني)[1]

بيد أن نهيه وتحذيره ﷺ من أن يكون خلافنا في الرأي مجلبة لشقاق في العلاقة، وقسوة في القلب، وإيغار في النفس.

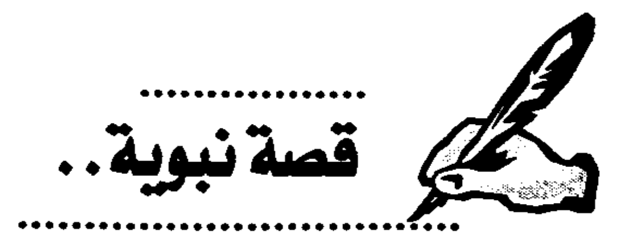
نهيه ﷺ أن يكون خلافنا خلاف للنفس لا للحق، وللهوى لا لله.

يقول صاحب الظلال - رحمه الله:

(ليس الذي يثير النزاع هو اختلاف وجهات النظر، إنما هو الهوى الذي يجعل كل صاحب وجهة نظر يصر عليها مهما تبين له وجه الحق في غيرها، وإنما هو وضع الذات في كفه، والحق في كفه، وترجيح الذات على الحق ابتداءً)[2]

(١) حديث صحيح، انظر: صحيح الجامع.
(٢) سيد قطب/ في ظلال القرآن.





قصة نبوية..

ففي غزوة بدر سبق النبي ﷺ جيش مكة إلى موقع المعركة، وما إن بدأ يعسكر حتى أتاه الحُبَاب بن المنذر كخبير عسكرى، وقال: يا رسول الله، أرأيت هذا المنزل، أمنزلاً أنزلكه الله، ليس لنا أن نتقدمه ولا نتأخر عنه؟ أم هو الرأي والحرب والمكيدة؟ قال: (بل هو الرأي والحرب والمكيدة).

قال: يا رسول الله، إن هذا ليس بمنزل، فانهض بالناس حتى نأتي أدنى ماء من القوم ـ قريش ـ فننزله ونغوّر ـ أي: نُخَرِّب ـ ما وراءه من القلب، ثم نبني عليه حوضًا، فنملأه ماءً، ثم نقاتل القوم، فنشرب ولا يشربون، فقال رسول الله ﷺ: (لقد أشرت بالرأي)؛ فنهض رسول الله ﷺ بالجيش حتى أتى أقرب ماء من العدو، فنزل عليه شطر الليل، ثم صنعوا الحياض، وغوروا ما عداها من القلب.[1]

هكذا كان رسول الله ﷺ، وهكذا يجب أن نكون، تقبل ﷺ الرأي الآخر، ونزل عليه حينما تبين له أنه حق، ولا يعيبه ذلك، ولا يقلل من مقداره.

---

(١) الرحيق المختوم، للمباركفوري.



إن اختلاف وجهات النظر ظاهرة صحية، ودليل على قوة المجتمع الذي يرحب به؛ لأنها تغني العقل وتخصبه، وتفتح له الزوايا ليرى الأمور من أبعادها المختلفة، ويضيف إليه عقل ثان وثالث.

نموذج سيئ لاختلاف وجهات النظر..

كان الخوارج يقطعون الطريق على الناس، ويسألوهم عن دينهم؛ فإن قالوا: مسلمون، سألوهم عن رأيهم في (علي بن أبي طالب ﷺ)، فإن قالوا فيه قول خير قتلوهم!!، وإن كفروه تركوهم!!

ويروى أن واصل بن عطاء أقبل في رفقة، فأحسوا الخوارج، فقال واصل لأهل الرفقة: إن هذا ليس من شأنكم، فاعتزلوا، ودعوني وإياهم، وكانوا قد أشرفوا على العطب؛ فقالوا: شأنك، فخرج إليهم، فقالوا: ما أنت وأصحابك؟ قال: مشركون مستجيرون، ليسمعوا كلام الله، ليعرفوا حدوده، فقالوا: قد أجرناكم، قال: فعلمونا، فجعلوا يعلمونه أحكامهم، وجعل يقول: قد أقبل أنا ومن معي. قالوا: فامضوا مصاحبين، فإنكم إخواننا. قال: ليس ذلك لكم، قال الله تبارك وتعالى **﴿وَإِنْ أَحَدٌ مِّنَ الْمُشْرِكِينَ اسْتَجَارَكَ فَأَجِرْهُ حَتَّى يَسْمَعَ كَلاَمَ اللهِ ثُمَّ أَبْلِغْهُ مَأْمَنَهُ﴾** فأبلغونا مأمننا، فنظر بعضهم إلى بعض ثم قالوا: لكم ذلك. فساروا بأجمعهم حتى بلغوا المأمن.[١]

---

(١) الكامل في اللغة والأدب للمبرد.



انظر أخي الكريم كيف وصل الاختلاف في الرأي إلى حد التصفية الجسدية، وكيف أغلق التعصب الأذهان إلى الدرجة التي جعلت بعض الفرق تقتل من يختلف معهم في الرأي، وتحمي وتجير الكافر الذي لا يؤمن بدينهم ولا بما يقولون!!!!!!

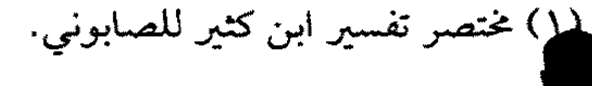
منهجية الاختلاف في القرآن:

يقول ربنا سبحانه وتعالى: ﴿وَجَادِلْهُمْ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ﴾[النحل: ١٢٥].

يقول ابن جرير في تفسير هذه الآية، أي: من احتاج منهم إلى مناظرة وجدال، فليكن بالوجه الحسن برفق ولين وحسن خطاب كقوله تعالى:﴿وَلاَ تُجَادِلُوا أَهْلَ الْكِتَابِ إِلاَّ بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ إِلاَّ الَّذِينَ ظَلَمُوا مِنْهُمْ﴾[العنكبوت: ٤٦]، فأمر تعالى بلين الجانب، كما أمر به موسى وهارون عليهما السلام حين بعثهما إلى فرعون في قوله: ﴿فَقُولاَ لَهُ قَوْلاً لَّيِّنًا لَّعَلَّهُ يَتَذَكَّرُ أَوْ يَخْشَى﴾[طه: ٤٤]، وقوله: ﴿إِنَّ رَبَّكَ هُوَ أَعْلَمُ بِمَنْ ضَلَّ عَن سَبِيلِه﴾ [النجم:٣٠]، أي: قد علم الشقي منهم والسعيد، وكتب ذلك عنده، وفرغ منه، فادعهم إلى الله، ولا تذهب نفسك على من ضل منهم حسرات؛ فإنه ليس عليك هداهم إنما أنت نذير، عليك البلاغ، وعلينا الحساب، ﴿إِنَّكَ لاَ تَهْدِي مَنْ أَحْبَبْتَ﴾[القصص:٥٦]، ﴿لَيْسَ عَلَيْكَ هُدَاهُمْ وَلَكِنَّ اللهَ يَهْدِي مَن يَشَاءُ﴾[البقرة: ٢٧٢].[1]

---

(١) مختصر تفسير ابن كثير للصابوني.





القاعدة الذهبية في أدب الاختلاف:

(لنتعاون فيما اتفقنا عليه، وليعذر بعضنا بعضا فيما اختلفنا فيه).

قاعدة وضعها العلامة الشيخ محمد رشيد رضا - رحمه الله، وأصَّلها في نفوس أتباعه الشيخ حسن البنا - رحمه الله.



ومن المؤسف أن تكون مساحة الالتقاء والموافقة كبيرة، ونُصر بشكل غريب على الحديث في نقاط الاختلاف والشقاق.

ومن نصائح الحكماء حال مناقشتك لشخص -خاصة من تختلف معه في أمر ما- أن تبدأ حديثك بنقاط الاتفاق والموافقة، يقول سقراط: (لا تبدأ الحديث مع من تختلف معه في الرأي بالأشياء التي تختلفون فيها بل ابدأ بالتأكيد على الأشياء التي تتفقون عليها، وحاول التأكيد على أنكما تسعيان من أجل غاية واحدة، وما الفرق بينكما إلا في الوسيلة لا في الغاية).

لقد حدث يومًا أن اختصم فريقان إلى الأستاذ البنا -طيَّب الله

ثراه- الفريق الأول كان يرى أن صلاة التراويح إحدى عشرة ركعة، والثاني يقول بأنها ثلاث وعشرون ركعة، وهي مسألة فقهية اختلف فيها أئمة كبار.

لكن الفريقين تعصبوا لآرائهم، وكادت تحدث بينهم خصومة بسبب هذا الأمر.

وعندما عُرض الأمر على الأستاذ البنا - رحمه الله - قال: (أغلقوا المسجد!! إن صلاة التراويح سنة، واجتماع شملكم، وتآلف قلوبكم فرض، ولا يجوز إقامة سنة على حساب فرض).

ولقد كان الإمام الشافعي يردد على تلامذته: رأيي صواب يحتمل الخطأ، ورأي غيري خطأ يحتمل الصواب.

وسُئِلَ أحد العلماء يومًا بعد أن أفتى فتوى : أهذا الحق الذي لا حق بعده؟

فقال: لقد أفتيت بما أعلم، ولعله الباطل الذي لا باطل بعده!

لقد حدثنا رسول الله ﷺ في حديث القاتل الذي قتل مائة نفس بأن ملائكة الرحمة وملائكة العذاب اختلفوا فيما بينهم حول مصير هذا الرجل، وهل مآله إلى الجنة أم إلى النار؟

وحدثنا القرآن عن الاختلاف بين داود وسليمان - عليهما السلام - في قضية التحكيم.



وبين موسى والخضر - عليهما السلام.

إذن فالملائكة تختلف فيما بينها..!

والأنبياء يختلفوا فيما بينهم..!

ولكن أي نوع من الاختلاف..؟

إنه الاختلاف الذي ينتج.. ويضيء الجوانب المظلمة.. ويرتفع بأصحابه؛ اختلاف فيه قبول لوجهة النظر الأخرى، ونزول على الحق.

قضية رابحة ومحام فاشل..

هذه العبارة قالها الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله، واصفًا حال الدعوة والدعاة..

أتذكرها مرارًا كلما دخلت حوارًا فكريا، وتعصبت لرأيي ـ الذي أوقن بأنه الحق.

فكثيرًا ما آلمني هجوم الناس علي مبادئي وثوابتي، وقد أحزن.. وأغضب، ومن ثم أدخل في نزال لا أتقدم فيه قيد أنملة، بل يُخسرني كثير من الوقت.. والود.. وراحة البال.

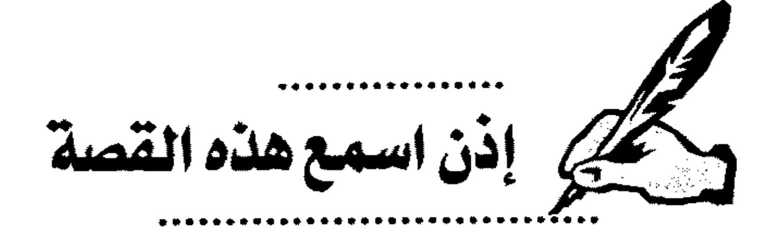
ويكون حزني بعدها لا يوصف.. لا على تسفيه الناس لرأيي ومحاربتهم لفكرتي ومعتقدي - وإن كان هذا يستحق الحزن ـ بل لفشلي في إلباس قضيتي الثوب المناسب لها.. وربما لإنقاصي من رصيد

التعاطف، والمؤازرة لتلك القضية.

وهذا أخطر ما في الحوار والنقاش الحار، أن يسلك بك مسلك شائك، يجعل الناس يبغضوك ويبغضوا الحق الذي تدافع عنه..

لذا وجب أن أنتبه.. وأنبهك.. فحاذر أن يكون حديثك فتنة.. فيصد الناس عن الحق ـ وهو حق ـ ويدفع بهم إلى سد آذانهم عن كل ما تقول.

هل ترى صعوبة في تغيير طبيعتك الحادة؟؟!!



عندما كان بن فرانكلين[1] شابًا كان حادًا في آرائه، شديدًا في الدفاع عنها، وذات يوم قال له أحد أصدقائه: (بن إنك شخص لا تطاق، آراؤك تمثل إهانة لكل من يختلف معك، لقد أصبحت آراؤك عدوانية للغاية بحيث لم يعد أحد يهتم بها، أصبح أصدقاؤك يستمتعون أكثر حينما لا تكون معهم، وأنت تعرف جيدًا أنه ليس منهم من يستطيع أن

(١) فرانكلين من أحد أبرز المؤسسين الأوائل للولايات المتحدة. (ولد في ١٧ يناير ١٧٠٦م – توفي في ١٧ إبريل ١٧٩٠م) وكان مشهورًا بفضوله وإبداعه، ذكائه وحكمته مثلية إلى يومنا هذا في الولايات المتحدة).

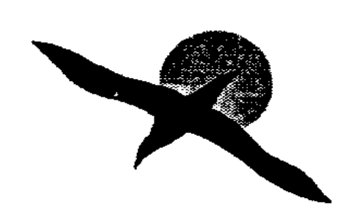


يخبرك بشيء، بل ليس هناك من سيحاول هذا؛ لأن المحاولة لن تجر عليه سوى عدم الراحة والعمل الشاق، ولذلك فليس من المحتمل أن تعرف أبدًا أي شخص آخر غير من تعرفهم الآن، وهم قلائل).

عندها غيَّر فرانكلين من أسلوبه تمامًا، وقرر أن يودع الغطرسة والعنت.

يقول فرانكلين: (لقد جعلتها قاعدة في حياتي، أن أمتنع عن الاعتراض المباشر على رأي الآخرين، والتأكيد القاطع على رأيي، بل إنني حظرت على نفسي استخدام الكلمات التي توحي بالثبات على الرأي، مثل: (بالتأكيد)، (بلا شك).. إلخ، واستخدمت بدلا منها: (أعتقد)، (أتخيل)، أو (هذا ما يتراءى لي)، وعندما كان أي شخص يؤكد على شيء أراه خاطئًا كنت أحرم نفسي سعادة معارضته بشكل فظ، وتوضيح ما في رأيه من سخف، وعندما كنت أرد، أبدأ بملاحظة أنه في حالات أو ظروف معينة قد يكون رأيه صحيحًا ـ ولكن في هذه الحالة يبدو لي الأمر مختلف بعض الشيء، وسرعان ما بدأت أرى ميزة التغيير في الأسلوب، حيث كانت الحوارات التي أشترك فيها تمضي بشكل مرض، فالأسلوب المتواضع الذي كنت أعرض به آرائي زاد من تقبل الآخرين لها، وقلل من اعتراضهم عليها، وكنت أشعر بإهانة أقل عندما كان يثبت خطئي، وسهل عليَّ كثيرًا إقناع الآخرين بالتخلي عن أخطائهم، والانضمام إليَّ عندما أكون مصيبًا.

وعندما بدأت في استخدام هذا الأسلوب؛ وجدت صعوبة بعض الشيء، حيث إنه لم يكن يتفق مع ميلي الطبيعي، ولكن مع مرور الوقت أصبح سهلاً جدًا، وتحول إلى عادة بالنسبة لي، بحيث يكاد لم يسمع مني أحد تعبيرًا جازمًا مدى الخمسين عامًا الماضية، ولهذه العادة يرجع الفضل الأول فيما أتمتع به من ثقل بين أبناء شعبي). [١]



(١) ديل كارنيجي/ كيف تؤثر في الآخرين، وتكسب الأصدقاء.





طـــرفة:



لما كتب الفيلسوف الألماني «شوبنهور» كتاب «العالم كإرادة وفكرة» تلقاه القراء بفتور وعدم مبالاة: فحزن لذلك، وفي إحدى الأمسيات طعن أحد النقاد في الكتاب، والفيلسوف جالس، فقام وعقب على نقده قائلاً: إن هذه الكتب مثلها مثل المرآة، إذا نظر فيها حمار؛ فلا يتوقع أن يرى وجه ملاك.

نصيحة:

ارضَ للناسِ جميعًا مثلَ ما ترضى لنفسِكْ

إنما النـــاسُ جميعًا كلهـــمْ أبناءُ جنسكَ

فلهم نفسٌ كنفسِكَ ولهم حِـسٌّ كحِسِّكْ

يقول فولتير: (إنني لا اتفق معك فيما تقول، ولكنني على استعداد لأن أضحي بحياتي دفاعًا عن حقك في أن تقوله).





يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله: إن احترامي لك لا يعني بتاتًا أن أسلم بكل ما تقول، وتخطئتي لإنسان ما لا تعني أبدًا أني أفضل منه، إن حقيقة الفضل لا يعلمها إلا الله، والأئمة الراسخون قد تقع منهم هنات، وما يهدم ذلك مكانة حصلوها بالسهر والإخلاص والدأب والتفاني.



5 أفشوا السلام بينكم

طريقة سهلة وميسرة ..

خمس كلمات تقولها تعود عليك بالفوائد الجمة؛ فهي إرضاء لله، واتباع للرسول، وجلب لمحبة الناس، وإسعاد للروح،و تدريب على التواضع.

يقول سيد خلق الله محمد ﷺ: **«إن السلام اسم من أسماء الله تعالى، وضعه في الأرض؛ فأفشوا السلام بينكم، فإن الرجل المسلم إذا مر بقوم، فسلم عليهم، فردوا عليه كان له عليهم فضل درجة بتذكيره إياهم السلام؛ فإن لم يردوا عليه رد عليه من هو خير منهم»** (١)

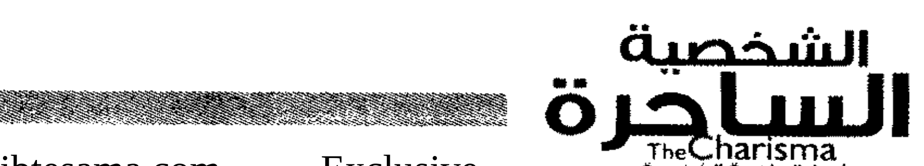
وقال ﷺ: **«والذي نفسي بيده لا تدخلوا الجنة حتى تؤمنوا، ولا تؤمنوا حتى تحابوا؛ أفلا أدلكم على أمر إذا فعلتموه تحاببتم؛ أفشوا السلام بينكم»**. (٢)

فضلا عن كون إلقاء السلام سنة وفضيلة حثنا عليها رسول الله،

---

(١) صحيح، السلسة الصحيحة للألباني.

(٢) قال الشيخ الألباني: صحيح/ سنن أبي داوود.



فإنها أيضًا سببًا لحب الناس، ومجلبة لودهم، فعلى كل من يسعى لكسب حب الناس ألا يغفل إلقاء السلام، ولا أقصد أن تلقي السلام على من تعرف؛ فهذا لا يحتاج لبسط مقال، بل على من لا تعرفهم من الناس، ولقد أخبرنا رسول الله ﷺ أن عدم إلقاء السلام علامة من علامات يوم القيامة؛ فقال - عليه الصلاة والسلام: (من أشراط الساعة أن يمر الرجل في المسجد لا يصلي فيه ركعتين، وأن لا يسلم الرجل إلا على من يعرف) [1]

فهي دلالة على سوء الخلق، وقلة الإيمان.

.. ومن الأخطاء الشائعة في مجتمعاتنا تمسكنا ببعض الأمثال البالية التي لا تستند إلى أصل شرعي ولا عقلي، بل تتضارب معهما، من ذلك المثل القائل (كتر السلام يقل المعرفة)، ولا أدري حقيقة أي ذهن هذا الذي تفتق، وأخرج لنا ذلك المثل الذي يصطدم بنصوص شرعية، وقواعد اجتماعية ذات قيمة وثقل؟!

إن رسول الله ﷺ حثنا أن نلقي السلام إذا قطع سيرنا حائل، ففرقنا لبرهة من الوقت يقول ﷺ: «**إذا لقي أحدكم أخاه؛ فليسلم عليه، فإن حالت بينهما شجرة أو حائط أو حجر ثم لقيه؛ فليسلم عليه**»[2]

---

(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.

(٢) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.



ولقد بدأ الرسول ﷺ دعوته في المدينة بثلاث فضائل كان منها إفشاء السلام؛ ففي الحديث: «**كان أول شيء تكلم به ﷺ أن قال: يأيها الناس أفشوا السلام، وأطعموا الطعام، وصلوا بالليل، والناس نيام؛ تدخلوا الجنة بسلام**».(١)

بهذه الخلال الثلاثة، والتي منها إفشاء السلام وضع رسول الله ﷺ لبناته الأولى لأعظم مجتمع في تاريخ الإنسانية.

كذلك فإن السلام هو تحية أهل الجنة، يقول تعالى عن أهل الجنة: ﴿**تَحِيَّتُهُمْ يَوْمَ يَلْقَوْنَهُ سَلامٌ**﴾ [الأحزاب:٤٤]، ويقول سبحانه وتعالى: ﴿**لاَ يَسْمَعُونَ فِيهَا لَغْوًا وَلا تَأْثِيمًا * إِلاَّ قِيلاً سَلامًا سَلامًا**﴾ [الواقعة:٢٦].

وقال: ﴿**وَأُدْخِلَ الَّذِينَ آمَنُوا وَعَمِلُوا الصَّالِحَاتِ جَنَّاتٍ تَجْرِي مِنْ تَحْتِهَا الأَنْهَارُ خَالِدِينَ فِيهَا بِإِذْنِ رَبِّهِمْ تَحِيَّتُهُمْ فِيهَا سَلامٌ**﴾ [إبراهيم:٢٣].

مما سبق من الآيات والأحاديث يظهر جليًّا أهمية إلقاء السلام، وإشاعته بين الناس، ولكي تصل تحيتك إلى القلوب يجب أن تراعي ما يلي:

١- أن تلقيها وأنت باش مبتسم، لا تقلها وكأنك تلقيها في الوجه كالحجر، لتكن نابضة بمشاعر الود والحرارة القلبية الخالصة.

---

(١) رواه ابن ماجه، وصححه الألباني.





٢- لا تقتضب في التحية، قلها بهدوء، وبأحرف واضحة.

٣- لا تكتفي بهز الرأس أو الكتفين، فقد يدلان على استهتارك، وعدم تقديرك للشخص.

٤- كما يجب أن تلتزم بهدي رسول الله ﷺ في التسلسل؛ فعن رسول الله ﷺ أنه قال: «**يسلم الراكب على الماشي، والماشي على القاعد، والقليل على الكثير**».[١]

٥- لا بأس في أن تقول: (صباح الخير، الله يعطيك العافية، حياك الله) بعد رد التحية الواردة عن رسول الله ﷺ.

دفء المصافحة:

المصافحة إحدى الإشارات العالمية التي تدل على الترحيب، فجل المجتمعات اليوم تقابل بعضها بعضًا بأذرع ممدودة بالمصافحة.



وكثير منا لا يقدر هذا السلوك قدره، بالرغم من أن التقاء الكفين ينبئ كل طرف بما يجول في قلب الطرف الآخر من مشاعر وأحاسيس!!.

---

(١) متفق عليه.



فالمصافحة الحارة، المليئة بالدفء والحب، والمتبوعة بتمتمات تعبر عن الشوق والسعادة، وتخبر الطرف الآخر أنه يسكن في موضع مميز في القلب، بعكس مصافحة مملة، تُهز فيها الأيدي هزًّا فاترًا كأرجوحة اصطدم بها طفل أثناء مروره!!

فانتبه أيها القارئ الهمام لمصافحتك، وتأكد من أنها تنبض بأحاسيس ومشاعر إيجابية، واحذر كلاً من:

المصافحة القوية الشديدة: لقد صافحت أناس، فكأني بهم يريدون تحطيم كفي!، هذه المصافحة تنقل للآخر مشاعر الكبر والفخر المبالغ فيه، وتعمل عملها في صد الطرف الآخر، ونفوره منك.

المصافحة الرخوة: والتي هي أقرب بمصافحة النساء، كثير من الناس يستاؤن منها، ويفسرونها بتفسيرات كثيرة سلبية.

المصافحة الجافة: منزوعة الحرارة، والتي يشعر المرء من خلالها باللامبالاة والاستهتار.

لذا أنصحك صاحبي الهمام أن تكون مصافحتك فيها شيء من القوة المعتدلة، وأن تحتوي على كف الطرف الآخر بلا رخاوة



أو شدة، ولتكن حريصًا أن تبث في كفك شحنة من الحب والدفء والحرارة، وزيِّن كل هذا بابتسامة مشرقة، وشفتين تتمتمان بعبارات الحب والترحيب.

غرائب:

في عهد يوليس قيصر كان الصديق حين يلتقي بصديقه، يمد ذراعيه ويقبل نحوه، ويفعل الصديق المثل، حتى إذا اقتربا أحدهما من الآخر، أمسك كل منهما بساعدي زميله.

لا لم تكن العاطفة الجياشة وراء هذا السلوك، بل كان السبب الأكبر للشك والتوجس المتوارثين من عهد الكهوف والمغاور، ومن ثم كان إمساك الصديق بساعدي صديقه على سبيل التأكد من أنه لن يهاجمه غدرًا وغيلة!!!!.



6 احـــذر فخ (الأنا)!!!

الكبر لا تخطئه عين، والمتكبر معـروف بـين النـاس، الكـل يعلمـه، وربما كان هو المخدوع الوحيد.

المتكبر يحترف بناء الجدران العازلة التي تجعل بينه وبين الناس أمدًا طويلاً؛ فهـو بمعـزل عـن الصـحبة الطيبـة والنصـيحة الخالصـة والمحبـة الصافية، ولقد عرَّف رسول الله ﷺ الكبر؛ فقـال: «**الكبر من بطر الحق، وغمط الناس**»[1]. إذن فالمتكبر هو امرؤ لا يقبل الحق، ويتكبر على مـن هم دونه.

والمتواضـع شخص عالي المكانة، طيب المعشـر، بسيط في تعاملـه، هادئ في تناوله للأشياء، يقبل النقد، بل ويساعدك على نقده، فتراه يبني أسوار من التواصل، ويمهد لك الطريق للوصل إلى قلبه. فهو رجل يقبل الحق بغض النظر عمن قاله، ويرى نفسه أقل مـن النـاس، ويـؤمن بـأن

---

(١) قال الألباني: صحيح، انظر: سنن أبي داود.





أكرم البشر اتقاهم لله، ورب ضعيف مسكين هو عند الله أعلى وأعظم من ملك أو وزير.

والله سبحانه وتعالى يوفق أصحاب النفوس المتواضعة، يقول رسول الله ﷺ: «**ما من آدمي إلا في رأسه حكمة بيد ملك؛ فإذا تواضع قيل للملك: ارفع حكمته، وإذا تكبر قيل للملك: دع حكمته**»[١].

فالله سبحانه وتعالى هو الذي يرفع ويضع، وإن ظن المتكبر عكس ذلك وتوهمه، يقول رسول الله ﷺ: «**ما تواضع أحد لله إلا رفعه الله**»[٢]

يقول الإمام علي بن أبي طالب:

حقيقٌ بالتواضعِ من يَموتُ ... ويكفي المرءَ من دُنْياهُ قوتُ

فيا هذا سترحلُ عن قريبٍ ... إلى قومٍ كلامهم سكوتُ

إنك أخي الحبيب لن تكسب قلب، ولن تهنأ بصديق أو صاحب، ما لم تتواضع، وتخفض جناحك لإخوانك.

فالله سبحانه وتعالى لا يحب المختال الفخور، ويقذف في قلوب عباده عدم الميل إليه حتى يدع ما به من كبر وتغطرس، يقول سبحانه وتعالى على لسان لقمان لبنيه: ﴿**وَلاَ تَمْشِ فِي الأَرْضِ مَرَحًا**﴾، ويفسرها

---

(١) حسن، انظر: صحيح وضعيف الجامع الصغير للألباني.

(٢) صحيح، انظر: صحيح وضعيف الجامع الصغير.



قتادة بقوله: «قال: لا تمش فخرًا وكبرًا؛ فإن ذلك لا يبلغ بك الجبال، ولا أن تخرق الأرض بفخرك وكبرك»[(١)]

وأخرج ابن أبي الدنيا، عن ابن عمر - رضي الله عنهما - أنه رأى رجلاً يخطر في مشيه؛ فقال: إن للشيطان إخوانًا.

فحري بالمؤمن أن يتواضع، وأن يخفض جناح الرحمة للناس.

الكِبرُ تُبغِضُهُ الكِرامُ وَكُلُّ مَن ... يُبدي تَواضُعَهُ يُحَبُّ وَيُحمَدُ

خَيرُ الدَقيقِ مِنَ المَناخِلِ نازِلٌ ... وَأَخَسُّهُ وَهيَ النُّخالَةُ تَصعَدُ

لقد عرف ربنا جل وعلا صحابة نبيه الكرام بأنهم رحماء بينهم؛ فقال سبحانه: ﴿**مُحَمَّدٌ رَّسُولُ اللهِ وَالَّذِينَ مَعَهُ أَشِدَّاءُ عَلَى الْكُفَّارِ رُحَمَاءُ بَيْنَهُمْ**﴾ [الفتح: ٢٩].

ويقول النبي ﷺ: «**الراحمون يرحمهم الرحمن تبارك وتعالى؛ ارحموا من في الأرض، يرحمكم من في السماء**».[(٢)]

ويقول أيضًا ﷺ: «**إنما يرحم الله من عباده الرحماء**».[(٣)]

---

(١) الدر المنثور في التفسير بالمأثور للسيوطي).
(٢) السلسلة الصحيحة للألباني.
(٣) حديث صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.





الرحمة هي نبض العلاقات الإنسانية، والوريد الذي يغذي البشرية بأنبل معانيها.

وهل قست الحياة علينا إلا بعد أن رأت باسنا بيننا شديد..؟؟؟؟.

تواضع أخي ترتفع.. واعلم أن أعظم المتواضعين هو حبيبك محمد ﷺ، ولقد حدث أن دخل عليه يومًا رجل، وفي ظنه أن سيقابل ملكًا وأبهة، وعندما دخل عليه أخذت ترعد فرائصه؛ فقال له ﷺ: هوِّن عليك، فإني لست بملك، إنما أنا ابن امرأة تأكل القديد.(١)

ولقد كانت الأمة من أهل المدينة لتأخذ بيد رسول الله ﷺ فما ينزع يده من يدها حتى تذهب به حيث شاءت من المدينة في حاجتها.(٢)

يقول الدكتور عبد الكريم بكار - حفظه الله: (إن التواضع فوق أنه تعبير دقيق عن العظمة الحقيقية، قليل التكلفة على المستوى الشعوري والعملي، فالمتواضع يبدو دائمًا أقل من حقيقته، ولذا فإنه يظل يكبر في أعين الناس دون جهد يبذل، كلما كشفت لهم الأيام عن جواهره المخبوءة! على حين المتكبر يضع نفسه في امتحان دائم؛ فهو رجل عريض الدعاوى، وعليه باستمرار أن يثبت أنه ليس أقل ما يُعرف عنه، وهيهات هيهات أن يتم له ذلك!

---

(١) رواه ابن ماجه، وقال الألباني: صحيح.

(٢) رواه ابن ماجه، وقال الألباني: صحيح.



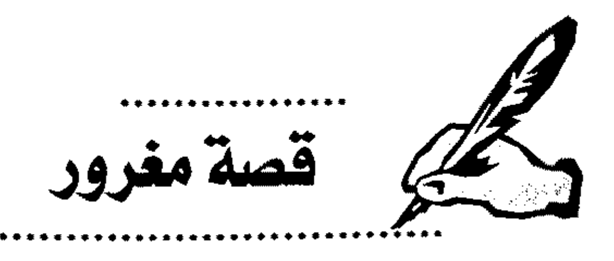
إن الكبر يولد باستمرار التوتر المرضي لدى صاحبه ولـدى المجتمـع الذي يعيش فيه، ويكفي في ذلك ما يحدثه المتكبر في المجتمع مـن معادلـة الاحتقار المتبادل! وقد أحسن من شبه المتكـبر بالصـاعد في الجبـل يـرى الناس صغارًا، ويرونه صغيرًا.

إن المتواضع كالأرض المنخفضة تجتمع فيها خيرات السـماء، علـى حين تغادر القمم والسفوح، ولو لم يكن في التواضع سوى جعل صاحبه قادرًا على جذب من هم أكثر منه تفوقًا لكان مكسبًا كبيرًا!.[1]

تَوَاضَعْ تكنْ كالبدرِ لاحَ لناظرٍ ... على صفحاتِ الماءِ وهو رَفيعُ
ولا تكُ كالدخانِ يعلو تَجَبُّرًا ... على طبقاتِ الجَوِّ وهو وَضيعُ



(١) مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي/ أ.د: عبد الكريم بكار).



قصة مغرور

منذ عدة سنوات، فاز أحد الأشخاص بالانتخابات النيابية في انجلترا، وأصبح عضوًا في مجلس العموم البريطاني، كان هذا الرجل من إحدى القرى الصغيرة خارج مدينة لندن، لدى فوزه بالانتخابات، اعتراه شعور بالكبرياء، إذ أصبح له منصب هام في الحكومة البريطانية.

ذات يوم اصطحب هذا الرجل زوجته وأولاده في زيارة للندن، ليريهم مكان عمله، ومعالم تلك المدينة الشهيرة، وبينما هم يمشون وينظرون إلى تلك الأبنية العظيمة، كان هذا الرجل يفسر باعتزاز تاريخ تلك المباني التي كانوا يزورونها، وأخيرًا اقتادهم إلى مبنى « West Minster Abbey» الشهير، حيث تقام كل المراسم الدينية للعائلة المالكة في بريطانيا.

لدى دخول العائلة ذلك المبنى، بانت معالم الذهول على وجه ابنته الصغيرة البالغة من العمر ثماني سنوات، نظر إليها والدها بافتخار، ثم سألها: بم تفكرين يا ابنتي؟ فأجابته قائلة: أفكر يا والدي كم تبدو أنت كبيرًا في منزلنا، وكم تبدو صغيرًا في هذا المكان..!!!!!!!!!!

هلك المتنطعون



هناك أناس نألفهم سريعًا، وآخـرون نبذل جهدًا خارقًا، ونحن نتكلم معهم.

الفئة الأولى: هم أولئـك الهينـون اللينــون، الــذين لا يتكلفــون، ولا يجبرون الناس على أن يعاملونهم بشكل فيه تكلف واصطناع.

والفئة الثانية: هي تلك الفئة التي تأبى إلا أن تعامل الناس من برج عاجي، وترفض أن تُنادى إلا بألقاب معظمة مفخمة.!

وتعامل الناس كأنهم دونهم في المرتبة، وهم في الحقيقة أدنى منهم، وأقل شأنًا.

ومن طالب الناس أن يعاملوه كنابغة؛ فإنه يدفعهم إلى الاسـتخفاف به، والتعامل معه كمعتوه يحتاج إلى علاج!!!

ومن هابَ الرجالَ تهيَّبوه ومن حقرَ الرجالَ فلن يُهابا

وذلـك لأن البشــر تكـره المتنطـع، وتـأنف المتكـبر المغـرور، ورحـم الله الشافعي إذ يقول: «من سامى بنفسه فوق ما يساوي؛ رده الله تعالى إلى قيمته».

وما قيمة المرء منا إلا ما حواه قلبه من تُقى، وعُرف عنه مـن طيـب خُلق. وكرم أصل، ورحابة نفس؟



إن كلمة السر أخي الكريم في هذا الباب أن تعرف قدر نفسك، وتعامل الناس على سجيتك بلا تكلف أو تنطع.

.. كثير ما تغتر نفوسنا بالثناء والمديح، وهي الأعلم بما اقترف صاحبها من إثم وخطأ، لكن سحر المديح يخدعها فتنخدع، وتتصور أنها قد حازت الرفعة والسمو.

والأدهى أن تعيش في الوهم، وتطالب الناس أن يزيدوا في خداعها، ويكذبوا لها القول.

هنا يجب أن تُرد النفس إلى قدرها، ويعود الرأس مطأطأ لله؛ فيحترم الكبير ويوقره، ويعطف على الصغير ويحنو عليه، وإذا حاول أحد أن يغرر به حثا في وجهه التراب، رادًا الفضل كله لله.

حدث وأن جاء ضيوف إلى عمر بن عبد العزيز ﷺ ذات ليلة، وكان يكتب فكاد السراج يطفأ؛ فقال الضيف: أقوم إلى السراج فأصلحه؟ فقال: ليس من كرم الرجل أن يستخدم ضيفه، قال: أفأنبه الغلام؟ فقال: هي أول نومة نامها، فقام وملأ المصباح زيتًا؛ فقال الضيف: قمت أنت يا أمير المؤمنين؟ فقال: ذهبت، وأنا عمر، ورجعت، وأنا عمر، ما نقص مني شيء، وخير الناس من كان عند الله متواضعًا.

خليفة، لا تخدعه مظاهر الملك، ولا عبارات المحيطين به، رجل خليق أن يكون خامس الخلفاء الراشدين.







استراحة

لافتة:

قال عيسى عليه السلام: «لا تنظروا إلى ذنوب الناس كأنكم أرباب، ولكن انظروا إلى ذنوبكم كأنكم عبيد».

حكمة:



الشخص المتواضع هو الذي يمتلك الكثير ليتواضع به. (ونستون تشرشل).[1]

تأملات:

أكره أصحاب الغلظة والشراسة، لو كان أحدهم تاجرًا واحتجت إلى سلعة عنده ما ذهبت إلى دكانه، ولو كان موظفًا ولي عنده مصلحة ما ذهبت إلى ديوانه، لكن البلية العظمى أن

---

(١) (ونستون تشرشل (١٨٧٤ – ١٩٦٥م) رئيس وزراء بريطانيا خلال الحرب العالمية الثانية).

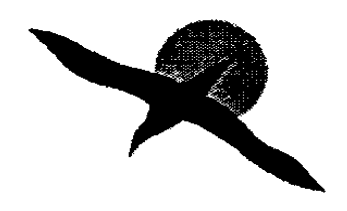




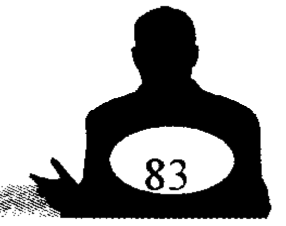
يكون إمام صلاة أو خطيب جمعة أو مشتغلاً بالدعوة؛ إنه يكون فتنة متحركة متجددة يصعب فيها العزاء.

إذا لم يكن الدين خلقًا دمثًا، ووجهًا طليقًا، وروحًا سمحةً، وجوارًا رحبًا، وسيرةً جذابةً؛ فما يكون؟!

وقبل ذلك، إذا لم يكن الدين افتقارًا إلى الله، وانكسارًا في حضوره الدائم، ورجاءً في رحمته الواسعة، وتطلعًا إلى أن يعم خيره البلاد والعباد؛ فما يكون؟! **[الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله]**.







7 فـــن الإصغـــاء..

يقول صفي الدين الحلي:

اِسمَع مُخاطَبَةَ الجَليسِ وَلا تَكُن — عَجِـلاً بِنُطقِكَ قَبلَما تَتَفَهَّمُ

لَم تُعطَ مَعَ أُذُنَيكَ نُطقًا واحِـدًا — إِلا لِتَسمَعَ ضِعفَ ما تَتَكَلَّمُ

المستمع الجيد متحدث جيد..

كثير ما سمعنا هذه العبارة، ومن طبقها منا سيبهره حجم الصـواب الذي وافقها.

فكل إنسـان يحـب أن يـتكلم ويفـرد ويبسـط في مقالـه، ويكـره أن يقاطعه أحد أو يوقفه، وبالتالي فهو يحب أن يسـتمع لـه الآخـر ويبـدي اهتمامًا بما يقول.

فإذا أردت أن تكسبهم فدعهم يخرجوا مـا في صـدورهم.. اتـركهم يتحدثوا قليلاً.. تفهم فيهم تلك الحاجة البشرية.

إن حاجة المرء للبوح والحديث شيء يستحق التأمل، بل إن بعـض

الحكماء عدَّ الكلام شهوة من الشهوات التي يسعى المرء إلى إشباعها.

لذا كان المنصت الجيد الذي يتقن رسم الاهتمام على محياه، ويهز رأسه هز من فهم ووعى وأدرك خطورة ما يقال هو من أحب الأشخاص إلى القلوب، وأكثرهم قبولاً لدى شرائح الناس المختلفة.



كثر هم من يذهبون إلى الأطباء ليستمع إليهم لا ليصف لهم الدواء، وكم من امرئ أحس ضيقًا وقلقًا حتى إذا أخرج ما بقلبه، وتحدث فيما أهمه تراه قد هدأ واستراح، وكأن علته قد تبخرت مع حروف كلماته.

هل تظن أن هناك شيء قد يسعد الآخر أكثر من إصغائك له واهتمامك بما يقول؟

إن كنت تظن ذلك حقًّا، فجرب أن تقاطع الناس، لا تدعهم يقولوا شيء، فما سيقولونه سخيف، وأنت تعرفه من قبل، لا وقت لديك تضيعه في الاستماع إلى ثرثرتهم، وتصديع الرأس بهمومهم ومشاكلهم.

استخدم هذه الطريقة المشهورة.. وحينها أهنئك.. فستتمتع بهدوء لا مثيل له.. لأنه ببساطة لن يكون لديك أصدقاء يجاذبونك أطراف

الحديث، ويشاركوك همومهم ومطالبهم!!!!!.

حتى في بيئة العمل أثبت الإنصات أن له نتائج مدهشة؛ فلقد أظهر البحث العملي الذي أجرى على الأشخاص الذين ثبت أنهم مفاوضون ممتازون بعض النتائج المثيرة، فهم يستمعون ضعف ما يتكلمون غالبًا، وهم يستخدمون عددًا من الأساليب أو الخطط مثل: التلخيص، وتوجيه الأسئلة، كما أنهم كثيرًا ما يستوضحون عادة أكثر من الأشخاص الذين هم متوسطو الحال.

افتح قلبك قبل أذنك!!!

إن بعض القول فنٌ فاجعل الإصغاء فنًا

كثير منا ينصت للطرف الآخر، لكنه في حقيقة الأمر يكون مشغولاً بما سيرد به على كلام المتحدث، أو منشغل البال بأمر آخر، فأذنه مع المتحدث، وعقله وتفكيره في واد آخر، فهو يستمع نعم، لكنه لا يصغي!!.

- **الفرق بين السمع والإصغاء:** السمع Hearing يتعلق بوظيفة الأذن في تلقي المثيرات الصوتية، أما الإصغاء Listening فيتعلق بمدى انتباه الفرد إلى المعاني المتضمنة لما يقوله المرسل.



إن الإصغاء فن يجب تعلمه لكل من يرغب في تواصل جيد مع الناس، وللعلم لا يوجد شخص قد ولد ولديه قدرة آلية على الإصغاء؛ فهي مهارة يتم اكتسابها وتعلمها وتحسينها من خلال الممارسات العملية.

وهذه أهم الخطوات التي تساعدك كي تكون منصتًا جيدًا:

١- **الاستماع قبل أي شيء:** هذا هو السر الأول والأكبر كي تكون منصتًا متميزًا. يجب عليك أن تستمع وبإخلاص لمن يحدثك، تستمع له حتى تفهمه، لا لكي تلتقط منه عثرات وزلات من بين ثنايا كلماته، استمع، وأنت ترغب في فهمه.

٢- **انظر إلى عين محدثك:** فهذا يُظهر مدى اهتمامك بما يقوله، ويُشعره بأنك مصغ له بكل جوارحك، انتبه لا تثبت عينيك عليه بجمود، ولكن تابعه بعين يظهر فيها الاهتمام والفهم.

٣- **قم بإشارات تدل على اهتمامك:** لا تكن كالصخرة، ارسم الاهتمام على وجهك، وحاول أن تتجاوب معه بشكل كامل، هز الرأس مثلاً يدل على تواصلك معه، قولك: نعم.. نعم، أو حقًّا؟، أو سبحان الله؟

كلها ألفاظ تدل على انتباهك لما يقول.

٤- **لا تقاطعه:** فمقاطعتك له تعني بكل بساطة أن ما يقوله غير مهم، وأنك تعلم ما الذي يريد أن يقوله قبل أن يقوله، وتعني بكل بساطة أن يصمت، ويكف عن الثرثرة، ومن أدب العرب ما نقل عن الأحنف: (إن الرجل يحدثني بحديث أعرفه من قبل أن تلده أمه، فأصغي إليه حتى ينتهي منه، وأظهر له أني اسمعه لأول مرة).

٥- **حثه على المواصلة:** فإذا توقف عن الكلام، قل له: حسنًا وبعد... فإذا كان قد أنهى كلامه فسيخبرك، وإن لم يكن فسيواصل كلامه، وفي الحالتين سيكون مستريحًا أنك غير منزعج بما يقول.

٦- **راجعه:** إذا ما التبس عليك أمر، أو كانت هناك نقطة غامضة في حديث محدثك، فلا بأس من أن تطالبه بمزيد من الشرح والتوضيح؛ فهذا أفضل من أن تستمع بلا فهم، أو تنصت بلا وعي.

٧- **لا تجهز الرد في نفسك، وأنت تستمع إليه:** ولا تستعجل ردك على من يحدثك، يمكنك تأجيل الرد لمدة معينة حتى

تجمع أفكارك وتصيغها بشكل جيد، واحذر الاستعجال في الرد؛ لأنه يوقعك في سوء الفهم .

٨- **واجه محدثك بجسمك:** أو على الأقل بوجهك، حتى لا يشعر بأنك غير مهتم به أو تهمله.

٩- **بعد أن يفرغ محدثك من كلامه لخص كلامه وأعده عليه:** قل له: أفهم من كلامك كذا وكذا؟، أنت تريدين أن أفعل كذا أليس كذالك؟ وإن أجابك بالنفي؛ فاطلب منه أن يوضح أكثر.

١٠- **قف مكان محدثك!!:** ولا تفسر كلامه من وجهة نظرك أو من منظورك الشخصي، بل حاول أن تتقمص مكانه، وترى بعينيه، بهذا ستفهمه أقدر، وستتفهم لما قال ما قال.

١١- **لا تكن لوح ثلج إن كان غاضبًا!:** ولا تبتسم إن كان حزينًا، حاول أن تتوافق مع حالته النفسية، لا تطالبه بتهدئة روعة إذا كان ثائرًا، واحذر أن يشعر أنك تستخف بحالته النفسية.



يصف الإمام الغزالي المنصت الجيد، فيقول:

عليه أن يكون مصغيًا إلى ما يقوله القائل، حاضر القلب، قليل الالتفات إلى الجوانب، متحرزًا عن النظر إلى وجوه المستمعين وما يظهر عليهم من أحوال الوجد، مشتغلاً بنفسه ومراعاة قلبه، ومراقبة ما يفتح الله تعالى له من رحمته في سره، متحفظًا عن حركة تشوش على أصحابه.

ويقول أيضًا: يجب أن يكون ساكن الظاهر هادئ الأطراف، متحفظًا عن التنحنح والتثاؤب، ويجلس مطرقًا رأسه كجلوسه في فكر...»، ويدعو إلى الحذر من «التصنع والتكلف والمراءاة» أثناء الإنصات، وأن يكون «ساكتًا عن النطق في أثناء القول بكل ما عنه بدٌّ؛ فإن غلبه الوجد وحركه بغير اختيار، فهو فيه معذور غير مذموم» داعيًا إياه إلى الرجوع إلى «هدوئه وسكونه»، وهو ينصت..[1]

درس نبوي في أدب الإصغاء

قال عتبة بن ربيعة يومًا، وهو جالس في نادي قريش، والنبي ﷺ جالس في المسجد وحده: يا معشر قريش ألا أقوم إلى محمد فأكلمه وأعرض عليه أمورًا، لعله يقبل بعضها؛ فنعطيه أيها شاء، ويكف عنا،

---

(١) إحياء علوم الدين/ الجزء الثاني.





وذلك حين أسلم حمزة، ورأوا أصحاب رسول الله يزيدون ويكثرون.

فقالوا: بلى يا أبا الوليد، فقمْ إليه، فكلمه، فقام إليه عتبة حتى جلس إلى رسول الله؛ فقال: يا ابن أخي إنك منا حيث قد علمت من السلطة في العشيرة والمكان في النسب، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم، فرَّقت به جماعتهم، وسفهت به أحلامه، وعبت به آلهتهم ودينهم، وكفرت به من مضى من آبائهم؛ فاسمع مني، أعرض عليك أمورًا، تنظر فيها، لعلك تقبل منا بعضها؛ فقال رسول الله ﷺ: **قل يا أبا الوليد، أسمع.**

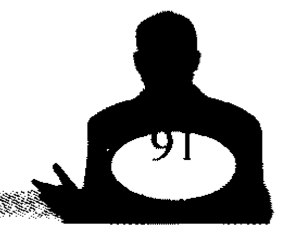
قال: يا ابن أخي، إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالاً؛ جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالاً، وإن كنت تريد به شرفًا؛ سودناك علينا حتى لا نقطع أمرًا دونك، وإن كنت تريد ملكًا؛ ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رئيًا تراه، لا تستطيع رده عن نفسك؛ طلبنا لك الطب، وبذلنا في أموالنا حتى نبرئك منه، فإنه ربما غلب التابع على الرجل حتى يداوى منه، حتى إذا فرغ عتبة ورسول الله ﷺ يستمع منه.

قال: **أقد فرغت يا أبا الوليد؟**

قال: نعم.

قال: **فاسمع مني.**





قال: افعل.

قال: بسم الله الرحمن الرحيم﴿ حم * تَنـــزِيلٌ مِّنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ * كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِّقَوْمٍ يَعْلَمُونَ * بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لاَ يَسْمَعُونَ﴾ ثم مضى رسول الله فيها يقرؤها عليه؛ فلما سمعها عتبة منه، أنصت لها وألقى يديه خلف ظهره متعمدًا عليهما، يستمع منه ثم انتهى رسول الله ﷺ إلى السجدة منها؛ فسجد، ثم قال: **قد سمعت يا أبا الوليد ما سمعت؛ فأنت وذاك.** (١)

الدروس المستفادة من هذه القصة:

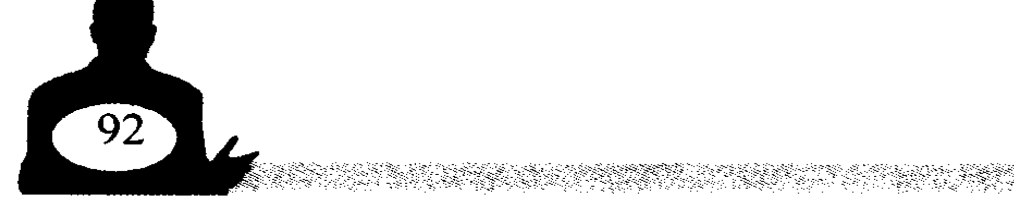
١- استماع النبي ﷺ لخصمه، وقوله: «قل: أسمع» دعوة للحديث مع المخالف، والاستماع منه بأدب.

٢- مناداة الخصم بلقبه أو كنيته المفضلة يشعره بالراحة في الحديث، ويجعله أكثر استعدادًا للتواصل معك؛ لذلك ترى الحبيب ﷺ يقول له: «يا أبا الوليد».

٣- بالرغم ما يبدو من تفاهة كلام خصمك أو محدثك، إلا أنك في المقابل يجب أن تستمع إليه، ولا تقاطعه، وانظر معي إلى ما حدث؛ فرسول الله ﷺ وهو حجة الله على عبادة، والذي

---

(١) حسن، انظر: فقه السيرة للشيخ محمد الغزالي.





بُعث لإخراج الناس من النور إلى الظلمات، يترك عتبة يتحدث إليه عن المال والمنصب والنساء، وبالرغم من كونه كلام تافه لا طائل من ورائه، إلا أن النبيَّ ﷺ لم يقل له مثلاً: انتظر أو لا تكمل، أو إن ما تتحدث عنه بعيد عن ما جئت من أجله، بل استمع في هدوء إلى أن أنهى عتبة كلامه.

٤- وبعد أن استمع النبي إلى كلام عتبة على تفاهته، وبلا مقاطعة، قال له في الأخير: «أفرغت يا أبا الوليد»، فربما كان لديه زيادة في القول.

اخي الكريم:

(إن الإنسان تمر عليه فترات يكون فيها محزونًا ومهمومًا، أو غاضبًا مثارًا، أو خائفًا قلقًا، وعندما يكون هذا هو حاله؛ فإنه يكون بين خيارين:

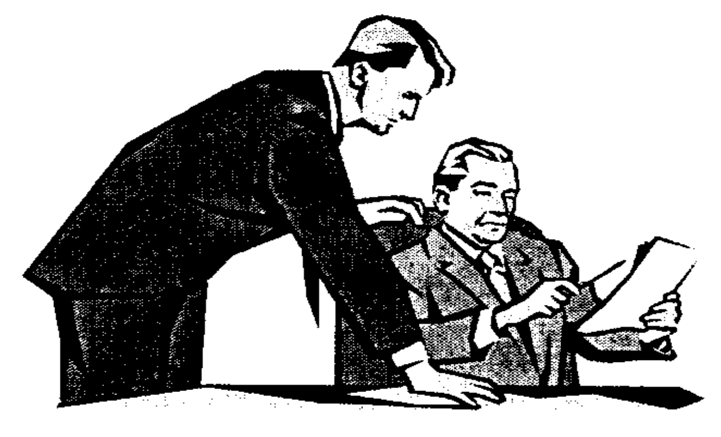
أما أحدهما: فهو أن يكبت همه وغضبه فلا يظهرهما لأحد، فتكون النتيجة الضيق والألم، وقد يصل الحال عند بعض الناس إلى المرض النفسي أو الجسدي، وأحيانا إلى الانهيار التام والاختلال العقلي، ولكن أيضًا قد يتحمل بعض الناس هذه الآلام، ويصبرون عليها؛ فلا يصيبهم شيء مما ذكرناه.

وأما الخيار الثاني: فهو أن ينفس الإنسان عما في نفسه، وذلك بالتحدث لدى الآخرين، وبث همومه وأحزانه لهم، فتكون النتيجة الارتياح النفسي لا سيما إذا وجد تجاوبًا من الآخرين، ومشاركة له بشعورهم وعواطفهم؛ لذا يقول الشاعر:

إذا ما عراكم حادث فتحدثوا   فإن حديث القوم ينسي المصائبا

ومن هنا، إذا أردت أن توثق العلاقة بينك وبين الآخرين؛ فاترك لهم مجالاً لينفسوا عما في صدورهم، وأنصت لهم جيدًا، وأشعرهم بالتعاطف معهم، ولا تخطئهم في تصرفاتهم، وتلقي اللوم عليهم، فليسوا في حال تمكنهم من قبول ذلك، ولكن حاول أن تصبرهم وتعرض عليهم مشورتك ومعونتك، ثم حاول بعد ذلك أن تصلح الخطأ، وأن توجههم إلى الصواب أو العلاج بأدب وحكمة.

إن التنفيس غالبا ما يكون دليل على المحبة والثقة، إذ لا ينفس الإنسان إلا لمن أحبه ووثق به).[١]



---

(١) صنعة العظماء/ د. علي الحمادي.



اكتشف نفسك..!

هـــل	نعم	إلى حد ما	لا
تقدر الحالة المزاجية للمتكلم، وتعامله على أساسها؟			
تقاطع المتحدث سريعًا إن لم يعجبك كلامه؟			
يشرد ذهنك بسهولة أثناء الاستماع؟			
تكون حريصًا على إشعار محدثك أنك مصغ له دائمًا؟			
إذا طرأت مقاطعة والطرف الآخر يتحدث (كطرق للباب، أو اتصال هاتفي) هل تنصرف عنه مباشرة لتلبية النداء أم تعتذر منه بلطف وتودد؟			
إذا حدثك بحديث سمعته من قبل، تقاطعه وتخبره بأنك ملم بتفاصيله؟			
تسأله توضيح الكلمات والرسائل الغامضة بالنسبة لك؟			





النتيجة:

إذا كانت إجابتك نعم على الأسئلة التالية؛ فأعط لنفسك ٥ نقاط (١، ٤،٧)، وأعط لنفسك ٥ درجات إذا كانت إجابتك «لا» على كل من (٢، ٣، ٥،٦، ٨).

أعط لنفسك درجتين على كل إجابة استخدمت فيها «إلى حد ما».

تقييمك:

من (٣٠: ٣٥) أنت مصغ متميز، تهانينا..

من (٢٤: ٢٩) جيد جدًّا ويمكنك التميز.

من (١٨: ٢٨) بحاجة إلى كثير من المهارات كي تكون منصتًا جيدًا.

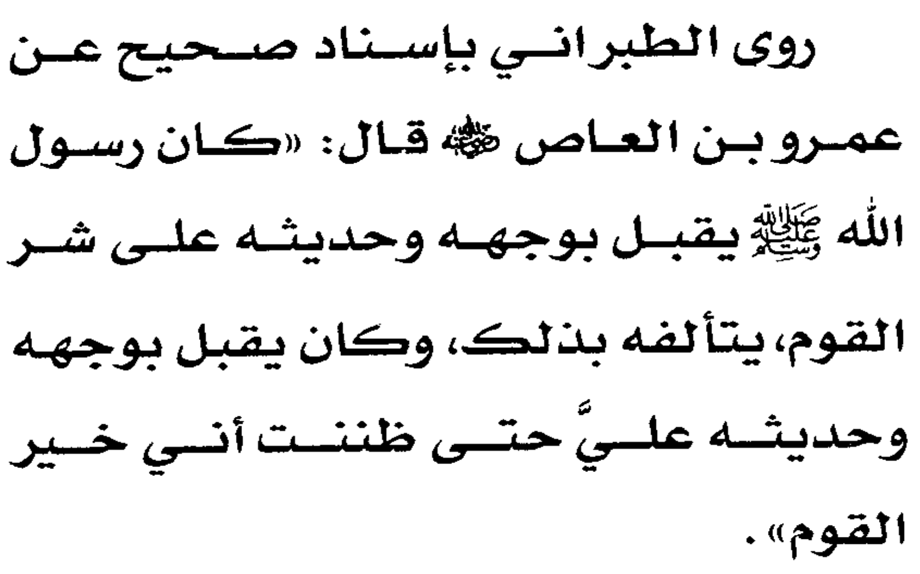
أقل من (١٧) أنت تواجه مشكلة في إصغائك، أنصحك بأن تستمع أكثر مما تتحدث، تتريث أكثر، ولا تتسرع، تتقبل مشاعر الآخرين، وتشاركهم حالتهم المزاجية.



معلومـــــة:

أجمع الأطباء النفسيون أن علاج التوتر العصبي، والتـأزم الروحـي، يتوقف إلى حد كبير على الإفضاء بمبعـث التـوتر والأزمـة إلى أخ أو إلى صديق.





روى الطبرانـي بإسـناد صـحيح عـن عمـرو بـن العـاص ﷺ قـال: «كـان رسـول الله ﷺ يقبـل بوجهـه وحديثـه علـى شـر القوم، يتألفه بذلك، وكان يقبل بوجهه وحديثـه علـيَّ حتـى ظننـت أنـي خـير القوم».

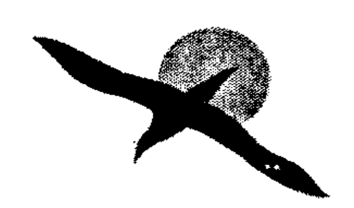
حكمة:

قال بعض الحكماء:

إذا جالست الجُهَّال؛ فأنصت لهم.

وإذا جالست العلماء؛ فأنصت لهم.

فإن في إنصاتك للجهَّال زيادة في الحلم، وإن في إنصاتك للعلماء زيادة في العلم.



8 الأنـــاقـة

أما الطعامُ فكلْ لنفسِكَ ما اشتهيت

واجعلْ لباسَكَ ما اشـــتهاه الناسُ

ورد في صحيح مسلم عن رسول الله ﷺ أنه قال: «**إن الله جميـل يحب الجمال**»، والجمال مطلب فطري؛ فـالنفس تحبـه، والعـين تألفـه، والروح تهفو إليه، وفي أي شكل تبدى الجمال تجد لـه جمهـورًا مـن أصحاب النفوس الطيبة والفطر السليمة.

ومظهرك هو عنوانك.. فأول ما يعرفه الناس عنك هو شكلك.. فإن كان مهندمًا أنيقًا استحسنوه، وإن كان فوضويًا كان لهم فيك رأيًا غير مستساغ.

خاصةً، وأن كثير من الناس يربط ما بين ترتيب الهندام وترتيـب الأفكار!!.. وفوضى الملبس وفوضى الذهن!!.

(فلا يمكن لصورة قبيحة أن توحي بالخيال الجميل أو بالأفكـار

الكبيرة؛ فإن لمنظرها القبيح في النفس خيالاً أقبح، والمجتمع الذي ينطوي على صور قبيحة لا بدَّ أن يظهر أثر هذه الصور في أفكاره وأعماله ومساعيه.. فبالذوق الجميل الذي ينطبع فيه فكر الفرد، يجد الإنسان في نفسه نزوعًا إلى الإحسان في العمل، وتوخيًا للكريم من العادات).[١]

ولقد كان رسول الله ﷺ يكره الرجل الفوضوي الغير مهندم، ولقد حدث أن رسول الله ﷺ دخل المسجد، فدخل رجل ثائر الرأس واللحية، فأشار إليه رسول الله ﷺ بيده أن اخرج كأنه يعني إصلاح شعر رأسه ولحيته، ففعل الرجل ثم رجع.

فقال رسول الله ﷺ: **«هذا خير من أن يأتي أحدكم ثائر الرأس كأنه شيطان»**.[٢]

لقد شبهه ﷺ بأنه كالشيطان، وهو تشبيه شديد يفيد حجم كراهة النبي ﷺ في أن يرى أصحابه غير مهذبي الخلقة والشكل.

وهذا الخليفة الزاهد الورع عمر بن الخطاب رضي الله عنه يقول:

«إنَّه ليعجبني الشاب الناسك، نظيف الثوب، طيب الريح».

---

(١) مالك بن نبي/ مشكلة الثقافة.

(٢) قال الألباني: صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة.





وجمال المظهر لا يعني أبدًا اللباس غالي الثمن، والعطر الثمين النادر، كلا.. فكثير ما نجد البساطة في الملبس هي سر جمال المرء وجاذبيته، وإنما أردنا بالأناقة ما يلي:

١- أن يكون الثوب متناسق الألوان.. غير غريب ولا مستنكر، وأن يناسب المجتمع الذي تتعامل معه..

البسْ لكل حالةٍ لبوسَها إِما نعيمَها وإِما بؤسَها

٢- أن يكون لباس خير؛ فلا إسراف فيه، ولا كبر.

٣- عدم المبالغة؛ فللبساطة سحرها الخاص.

٤- أن يكون شعرك منسقًا، ولحيتك مهذبة، قال رسول الله ﷺ: «إن اتخذت شعرًا؛ فأكرمه»(١)

٥- تجنب التقليعات الغربية في قصات الشعر وتربية الأظافر.

---

(١) قال الألباني: حديث حسن، انظر: صحيح الجامع.



٦- أن تكون رائحتك طيبة، وإذا استخدمت عطرًا؛ فتجنب الروائح الغريبة والنفاذة.

ولقد كان رسول الله ﷺ على ورعه وزهده جميل المظهر، لا يُشم منه إلا أطيب الروائح، كان يدهن شعره ويمشطه، ويأمر أصحابه بتهذيب أنفسهم، وعنه ﷺ أنه قال: «**إن الله طيب يحب الطيب، نظيف يحب النظافة، كريم يحب الكرم، جواد يحب الجود**»(١)

وجمال الشكل لا يغني عن جمال القلب والنفس بطبيعة الحال، ورب **أشعث مدفوع بالأبواب لو أقسم على الله لأبره.** (٢)

لكن الطامح في كسب قلوب الناس، المقتفى لأثر سيد الناس ﷺ، يجب أن يدرك أهمية أن يكون جمال ظاهرة دلالة على جمال باطنه.

تَحَرَّ مِنَ الأثوابِ أرْفَعها تَنَلْ ... أعزَّ مَحلٍّ تَرتقي لالتماسِهِ

ولا تَبْغِ في أمرِ اللِّباسِ تَواضُعًا ... فَعُنوانُ نُبْلِ المَرءِ حُسْنُ لِباسِهِ

هنا شيء هام يجب عدم إغفاله، وهو أن اللباس يؤثر في نفسية لابسه، وكم من مرة أحسسنا بالنشاط والمرح والتفاؤل بسبب أناقتنا واتساق هندامنا.

---

(١) رواه الترمذي، وقال: حديث حسن.

(٢) صحيح الجامع.





إن أتباع محمد ﷺ يجب أن يكونوا كالنجوم الوضاءة، ما أن تقع عليهم العين حتى ترتاح لمنظرهم، فإذا خاطبهم الناس رأوا من جمال الروح ما يفوق جمال الملبس.

أما أن نرى متدينون يهملوا في هيئتهم متذرعين بالزهد والورع؛ فإنه ليس من الإسلام في شيء، بل هم فتنة، يفتنون الناس عن دين الله، وعن جمال وروعة ونظافة الإسلام.

وعن ابن عمر، قال: سمعت رسول الله ﷺ يقول: «**من سحب ثيابه؛ لم ينظر الله إليه يوم القيامة**».

فقال أبو ريحانة: لقد أمرضنا ما حدثتنا، إني أحب الجمال حتى أجعله في نعلي، وعلاقة سوطي أفمن الكبر ذلك؟.

فقال رسول الله ﷺ: «**إن الله جميل يحب الجمال، ويحب أن يرى أثر نعمته على عبده، لكن الكبر من سفه الحق، وغمط الناس أعمالهم**».[1]

---

(١) السلسلة الصحيحة للألباني.



إشارات مهمة :



انتبـــــه..

يقول المثل: (ما زاد عن حده؛ قلب ضده)، وهـذا حادث في مسألة الملبس والأناقة؛ فقد أظهرت بعض الدراسات أن الأفراد الذين يهتمون **اهتمامًا زائدًا** بملابسهم هم في الغالب أناس متمسكون بالعادات والتقاليد، مشككون وغير مستقرين، كما أنهم لا يثقون بأنفسهم. على حين وجد أن البسطاء الذين يقتصدون في ملابسهم هم النوع الذي يتحمل المسئولية، وهم نشطاء ذوو كفاءة.



قال عبد الله بن أحمد بن حنبل عن أبيه: «إنِّي ما رأيت أحدًا أنظف ثوبًا، ولا أشد تعهدًا لنفسه وشاربه وشعر رأسه وشعر بدنه، ولا أنقى ثوبًا، وأشده بياضًا من أحمد بن حنبل».



9 احذر الغيبة



الغيبة لها مذاق خاص تستحسنه القلوب المريضة، وتتلذذ به النفوس الخربة، وهي صفة ممقوتة شرعًا، بغيضة عرفًا، يقول عدي ابن حاتم الطائي ﷺ: **(الغيبة مرعى اللئام)**؛ فهي دليل على نقص الورع والإيمان، وإشارة إلى تمكن الشيطان من القلب.

وعلى كل من يطمح في كسب قلوب الناس أن يتورع عن تلك الصفة المذمومة، وينأ بنفسه بعيدًا عن مجالس الغيبة والكلام في أعراض الناس والتلذذ بذكر عيوبهم؛ فالمغتاب ـ بخلاف توعد الله له ـ تجده منزوع الهيبة، فاقد الاحترام، لا يأمن الناس لسانه، ويتجنبون الحديث عن أسرارهم أو ما يهمهم أمامه.

ولسان حالهم: من اغتاب اليوم فلان أمامي، سيغتابني غدًا أمام سواي.

تعريف الغيبة:

قال رسول الله ﷺ: **«أتدرون ما الغيبة؟ ذكرك أخاك بما يكره، إن كان فيه ما تقول؛ فقد اغتبته، وإن لم يكن فيه؛ فقد بهته»** (١)

الغيبة إذن هي ذكر شيء تعلم أن أخاك يكرهه حتى وإن كان فيه.

والبهت هو القول بالباطل، كأن ترميه بما هو منه براء.

وعن عمرو بن شعيب عن أبيه عن جده أنهم ذكروا عند رسول الله ﷺ رجلاً؛ فقالوا: لا يأكل حتى يطعم، ولا يرحل حتى يرحل له، فقال النبي ﷺ: اغتبتموه، فقالوا: يا رسول الله! إنما حدثنا بما فيه.

قال: **حسبك إذا ذكرت أخاك بما فيه.** (٢)

ويعرفها الإمام النووي - رحمه الله - بقوله: (ذكر المرء بما يكرهه سواء كان ذلك في بدن الشخص أو دينه أو دنياه أو نفسه أو خلْقه أو

---

(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع.
(٢) قال الألباني: حديث حسن، انظر: صحيح الترغيب والترهيب.





خُلقه أو ماله أو والده أو ولده أو زوجه أو خادمه أو ثوبه أو حركته أو طلاقته أو عبوسته أو غير ذلك مما يتعلق به سواء ذكرته باللفظ أو الإشارة أو الرمز) [1].

وقد تتخذ الغيبة شكلاً ملتفًا؛ كأن يقول الشخص حينما يذكر نفر من الناس: (الله المستعان، الله يهدينا ويهديه، الله يعافينا).

وتوعد الله سبحانه وتعالى للمغتاب أشد العذاب، ولقد حدث وأن مرَّ النبي ﷺ بقبرين، فقال: إنهما ليعذبان، وما يعذبان في كبير، أما أحدهما فيعذب في البول، وأما الآخر فيعذب في الغيبة. [2]

ولقد شبَّه ربنا جل وعلا المغتاب بآكل اللحم الميت، وهو تشبيه شديد، صعب، المقصود به تنبيه المؤمنين، وكذلك إرهاب ذوي القلوب المريضة المعتلة التي تجد في ذكر عيوب الناس أنس وحلاوة، قال تعالى: ﴿وَلاَ يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ تَوَّابٌ رَّحِيمٌ﴾ [الحجرات: ١٢].

إن من فضل الله على العباد أنه استحب ستر عيوب الخلق، ولو صدق اتصافهم بها، وما يجوز لمسلم أن يتشفى بالتشنيع على مسلم، ولو ذكره بما فيه؛ فصاحب الصدر السليم يأسى لآلام العباد، ويشتهي لهم العافية..

---

(١) (الأذكار/ للنووي)

(٢) رواه ابن ماجه، وقال الألباني: حسن صحيح.



أما التلهي بسرد الفضائح، وكشف المستور، وإبداء العورات؛ فليس مسلك المسلم الحق. [1]

والخلاصة:

> كن في مجالس الناس كالبلسم، ولا تذكر أحد بشر، وغالب نفسك، وألجم لسانك، وعوِّده قول الحسن من الكلام.
>
> ولا تسمح لأحد أن يذكر أخاك بسوء أمامك، بل ذب عن عرضه، واسمع لتلك البشارة النبوية: (من ذب عن عرض أخيه بالغيبة؛ كان حقًّا على الله أن يعتقه من النار) [2]

حتى وإن أغضب هذا بعض الحضور لوقت، فلا عليك؛ فإنهم عما قريب سيحفظوا لك طيب أصلك، ونبل أخلاقك، وطهارة قلبك.

وسيعلموا أنك طاهر القلب.. عف اللسان.. أمين على أعراض الناس.. وفي.. تذب عن الغائب..

واحذر كذلك أن يكون لك وجهين، وتظن بأنك سوف تكسب جميع الناس، لا، فذو الوجهين يكشف سريعًا، ولا ينطلي خداعه على

---

(١) قرع على أبواب المجد.

(٢) حديث صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.



أحد هذا غير توعد رسول الله ﷺ له في الحديث الصحيح: «تجدون شر الناس ذا الوجهين الذي يأتي هؤلاء بوجه، وهؤلاء بوجه»[1]

لافتـــة:

روي أن الحسن قيل له: إن فلانًا اغتابك، فبعث إليه الحسن رطبًا على طبق، وقال: بلغني أنك أهديت إليَّ من حسناتك، فأردت أن أكافئك عليها، فأعذرني، فإني لا أقدر أن أكافئك على التمام.

حكمـة:



قال الصحابي الجليل أنس بن مالك ﷺ: «أدركت بهذه البلدة – المدينة – أقوامًا لم يكن لهم عيوب، فعابوا الناس، فصارت لهم عيوب، وأدركت بهذه البلدة أقوامًا كانت لهم عيوب؛ فسكتوا عن عيوب الناس، فنسيت عيوبهم».

---

(١) رواه الشيخان.

10 كن ميسر.. مبشر

فهذا هو شعار رسول الله ﷺ للفاتحين الأوائل، أنت بحفظه، والعمل به أحوج.

كان رسول الله ﷺ يرسل السرايا، ليفتحوا القلوب.. وينيروا الطريق للأفئدة الحائرة، كي تنعم بالأنس بالله، وكان وصيته ﷺ: **«بشروا ولا تنفروا، ويسروا ولا تعسروا»**[١]

كان ﷺ يقوم الليل حتى تتورم قدماه الشريفتان.. وكان يصل الليل بالنهار صائمًا..

ولكنه كان يعلم أن قدرة الناس تختلف؛ فلم يأمرهم بكل ما يفعل ﷺ بل كان يعامل كل شخص بما يراه مناسب له..

لقد حدث ذات يوم، وأن جاءه أعرابي يسأل عن الإسلام.

فقال رسول الله ﷺ: **خمس صلوات في اليوم والليلة.**

(١) قال الشيخ الألباني: صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة.





فقال: هل عليَّ غيرهن؟

فقال: **لا إلا أن تطوع**... ثم قال ﷺ: **وصيام شهر رمضان.**

قال: هل عليَّ غيره؟

قال ﷺ: **لا إلا أن تطوع**. ثم ذكر له رسول الله ﷺ الزكاة.

فقال: هل عليَّ غيرها؟

فقال ﷺ: **لا إلا أن تطوع.**

فأدبر الرجل، وهو يقول: والله لا أزيد على هذا، ولا أنقص منه.

فقال رسول الله ﷺ: «**أفلح الرجل إن صدق**». (١)

أين الجهاد.. والقيام.. والصدقة..

لم يذكرها الرسول ﷺ صراحة بل قال: (إلا أن تتطوع).

إنه ييسر على رجل ربما كان غير قادر على إتيان الكثير من النوافل..

موقف أخر..

فلقد حدث، وأن دخل النبيُّ ﷺ المسجد، فرأى حبلاً ممدودًا بين

---

(١) متفق عليه.





ساريتين؛ فقال: **ما هذا الحبل؛** فقالوا: لزينب تصلي، فإذا فترت تعلقت به، فقال النبي ﷺ: **حلوه ليصل أحدكم نشاطه، فإذا فتر؛ فليقعد.**[1]

وهذا درس آخر.. بل وهذه حقيقة أخرى.. وهي أن التيسير في الدين هو الأصل، تقول أمنا عائشة - رضي الله عنها: قال رسول الله ﷺ: «**أحب الأعمال إلى الله أدومها، وإن قل**».[2]

وقال ﷺ ناصحًا أمته: «**إن هذا الدين يسر، ولن يشاد الدين أحد إلا غلبه؛ فسددوا، وقاربوا، و أبشروا، ويسروا، واستعينوا بالغدوة والروحة، وشيء من الدلجة**».[3]

من كل ما سبق يظهر لنا جليًّا أن من أهم علامات الشخصية السوية أنها مبشرة لا منفرة.. وميسرة لا معسرة.

هناك أشخاص يكلمونك ساعة؛ فيشعروك بأن جنة الله بعيدة.. صعبة المنال.. وأننا هالكون لا محالة.

وهذا ادعاء على الله ورسوله ﷺ.

أين هم من قوله تعالى: ﴿**يُرِيدُ اللهُ بِكُمُ الْيُسْرَ وَلاَ يُرِيدُ بِكُمُ الْعُسْرَ**﴾ [البقرة: ١٨٥].

---

(١) قال الشيخ الألباني: صحيح.
(٢) متفق عليه.
(٣) سنن النسائي، وقال الشيخ الألباني: صحيح.





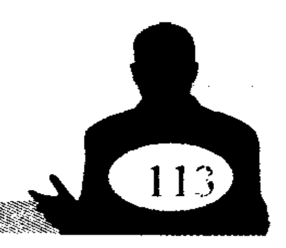
أما أنت أخي الكريم، فبمنهج المصطفى تمسك.. فلم نرى.. ولم نسمع بُحب أحد لأحد، كحبِّ أصحاب محمدٍ محمدا، وما كان هذا الحب من فراغ بل بسبب تلك الصفات النبيلة التي كانت تنضح في سلوك النبيِّ القدوة ﷺ.

لا ضير أن تتشدد على نفسك.. لا ضير كذلك أن تأخذ بالعزائم.. ولكن مع عموم الناس؛ فيسِّر.. وإذا وجدت ضعيفًا فبيِّن له الرخصة، وإن لم تأخذ أنت بها.. ولا تفتي الناس بورعك.

يقول د. يوسف القرضاوي - حفظه الله: (إننا في عصر شغل الناس فيه بحياتهم الدنيا، وغلبت عليهم النزعة المادية البغيضة، وللشيطان في الناس سوق نافقة، وبضاعة رائجة، وعملاء مدربون.

ولهذا ينبغي لأهل الفتوى أن ييسروا ما استطاعوا، وأن يعرضوا على المسلم جانب الرخصة أكثر من جانب العزيمة، ترغيبًا في الدين، وتثبيتًا لأقدامه على طريقه القويم).

ويقول - حفظه الله - ناصحا الدُّعاة: (وعلينا نحن معلمي الدين أن نشحذ أسلحتنا لجهاد الشيطان ومطاردته، وننفر أتباعه من بضاعته، وإغرائهم ببضاعتنا، وجذبهم إلى سوقنا، ولن يكون ذلك أبدًا بالتعنت والتزمت، والإحراج والتشديد والتعسير والتنفير).





أهمية أن تكون مبشرًا: [(١)]

١- لأن التبشير مطلوب، ولأننا مأمورون بصفة عامة أن نبشر ولا ننفر.

٢- لأن المسلمين عامة، والعاملين للإسلام خاصة، يمرون بمرحلة عصيبة من مراحل تاريخهم المعاصر، وتكاد تغلب في هذه المرحلة عوامل اليأس ومشاعر الإحباط، وهذا الشعور إذا استسلمت له الأنفس قتل فيها الهمم، وخدر العزائم، ودمر الطموحات.

٣- لأن القوى المعادية للإسلام تريد أن تعلن ـ بل قد أعلنت بالفعل ـ على الإسلاميين حربًا نفسية، تيئسهم من الأمل في غد أفضل، والرجاء في مستقبل مشرق، وبدأت حملات مسعورة، تحركها قلوب موتورة، وتقودها أقلام مأجورة، وأبواق مأمورة، تتهم وتلطخ وتشوه كل ما هو إسلامي؛ لهذا كان علينا أن نقاوم هذه الحملات المعادية بسلاح مضاد.

٤- لأن كثيرًا من المتدينين يشيع بينهم فكر مغلوط عن «آخر الزمان»، وبعبارة أخرى: عن مستقبل أقرب إلى السواد، إن لم يكن أسود حالكًا؛ لهذا كنا في حاجة إلى تجلية حقيقة «المبشرات» الغائبة عن الكثيرين.

---

(١) المبشرات بانتصار الإسلام للشيخ القرضاوي.

من سلوكيات المبشر: [1]

١- تغليب الأمل والتفاؤل.

٢- تغليب جانب الرحمة والمغفرة والعفو الإلهي على جانب البطش والعقوبة والانتقام.

٣ ـ اتساع الصدور لكل الناس، وإن لم يكونوا على المستوى المنشود.

٤ ـ الرفق بالإنسان إذا وقع منه الخطأ؛ فمن شأن الإنسان أن يخطئ وينسى.

٥ ـ التدرج بالناس في الدعوة والتعليم.

من سلوكيات المنفر:

١- الغلظة والفظاظة في التعامل مع الناس.

٢- سوء المظهر في الصورة واللباس والسمت.

٣- تقديم الإسلام في صورة منفرة، حيث يقدم بعض الناس

---

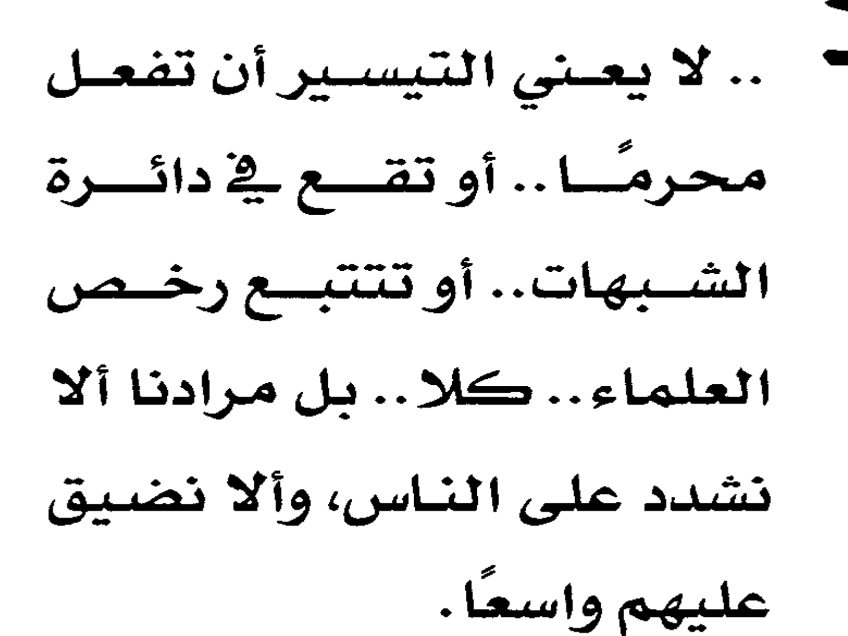
(١) المرجع السابق بتصرف.



الإسـلام في صـورة تقشـعر مـن هولهـا الجلـود، وترتعـد مـن قساوتها الفرائص، وتوجل من ذكرها القلوب.

٤- إساءة الظن بالناس.

إشارات مهمة:

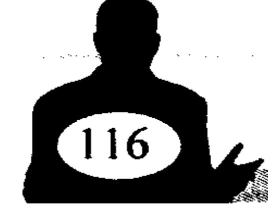


انتبـــه:

.. لا يعـني التيسـير أن تفعـل محـرمًـــا.. أو تقـــع في دائـــرة الشـــبهات.. أو تتتبــع رخـــص العلماء.. كلا.. بل مرادنا ألا نشدد على النـاس، وألا نضيق عليهم واسعًا.

فالتيسير كل دعوة تحبب الله تعـالى إلى عبـاده، وتـرغبهم في عبادتـه وطاعته، وتقودهـم بحب ورفق إلى اتباع صراطه المستقيم.





11 أخلاقك عنوانك

(سوء الخُلق سيئة لا تنفع معها كثرة الحسنات، وحسن الخُلق حسنة لا تضر معها كثرة السيئات).

[يحيى بن معاذ - رحمه الله].

يقول شاعرنا العربي:

وإذا أصيب القوم في أخلاقهم فأقم عليهم مأتمًا وعويلاً

حسن الخلق تاج يوضع على رأس كل مهذب عف اللسان، حيي الجوارح، تاج منظور لكل الناس، يبرق فيخطف لب الأشهاد، ولما لا، والخلق الحسن بضاعة نادرة في هذا الزمان، وسلوك قل أن تجده، وأن تسير في دنيا الناس، وتتبدى أهميته في حديث رسولنا ﷺ: **«إنما بعثت لأتمم مكارم الأخلاق»**[1] فنراه، وقد جمع رسالته كلها في هذا الهدف

---

(١) السلسلة الصحيحة للألباني.



الجميل (مكارم الأخلاق)، ولقد عاش - عليه الصلاة والسلام - فما عُرِفَ عنه سوى دماثة الخلق، وطهارة القلب، وعفة اللسان؛ فهو الصادق الأمين في الجاهلية، نبي الرحمة في الإسلام.

ولقد فضَّل رسولُ الله ﷺ المرء قليل العبادة حسن الأخلاق على المرء كثير العبادة سيئ الخلق؛ فعن أبي هريرة ؓ قال: قال رجل يا رسول الله! إن فلانة يذكر من كثرة صلاتها وصدقتها وصيامها غير أنها تؤذي جيرانها بلسانها.

قال: **(هي في النار)**.

قال: يا رسول الله! فإن فلانة يذكر من قلة صيامها وصلاتها، أنها تتصدق بالأثوار من الأقط، ولا تؤذي جيرانها.

قال: **(هي في الجنة)**.[١]

إننا كثيرًا ما نجد أشخاصًا يتجنب الناس الاحتكاك بهم خوفًا من سوء أخلاقهم؛ فيلين لهم الناس في الكلام خوفًا من أن ينالوهم بألسنتهم، وهؤلاء هم أشر الناس عند الله.

ولقد حدث أن استأذن أحدهم في الدخول على رسول الله ﷺ وهو عند السيدة عائشة - رضي الله عنها؛ فقال: **ائذنوا له، بئس أخو**

(١) قال الألباني: صحيح، انظر: صحيح الترغيب والترهيب).



العشيرة؛ فلما دخل ألان له الكلام!!

فقالت السيدة عائشة: يا رسول الله! قلت الذي قلت ثم ألنت الكلام. قال: أي عائشة: «**إن شر الناس من تركه الناس أو ودعه الناس اتقاء فحشه**».(١)

أخي الحبيب: إن حسن الخلق مدخل لمحبة الله، واستجلاب لمحبة رسوله ﷺ، وسبيلك إلى محبة الناس، ولقد بشَّر رسول الله ﷺ حسن الخلق بالقرب منه في الآخرة؛ ففي الحديث: «**إن أحبكم إليَّ، وأقربكم مني في الآخرة مجلسًا؛ أحاسنكم أخلاقًا، وإن أبغضكم إليَّ، وأبعدكم مني في الآخرة؛ أسوؤكم أخلاقًا؛ الثرثارون المتفيهقون المتشدقون**» (٢)

والرجل يوم يكون صاحب ثروة طائلة من الصدق والشرف والرحمة والوفاء والعفة؛ فإنه يطمئن إلى أن ثروته هذه ستوطئ له الأكناف، وتفتح له القلوب، وتضيء له النواصي..

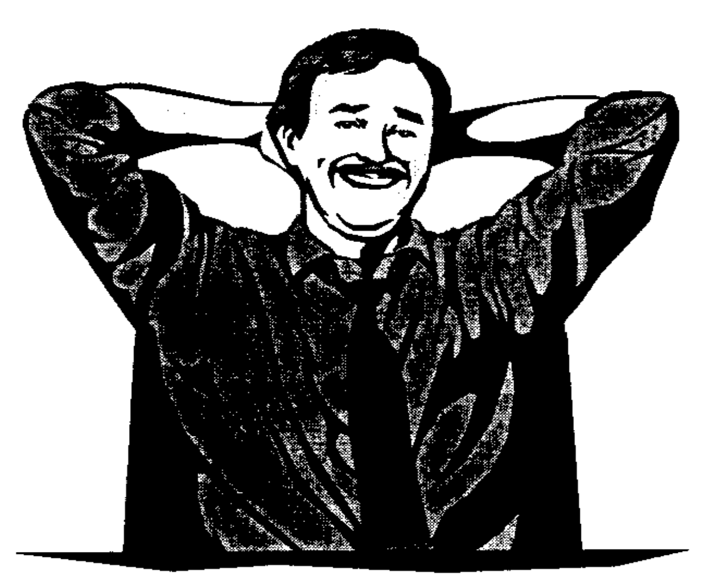
وعلى العكس من ذلك؛ فإن **الأخلاق السيئة هي السموم القاتلة، والمهلكات الدامغة، والمخازي الفاضحة، والرذائل الواضحة، والخبائث المبعدة**

---

(١) قال الألباني: صحيح، انظر: الأدب المفرد.
(٢) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني).



عن جوار رب العالمين، المنخرطة بصاحبها في سلك الشياطين، وهي الأبـــواب المفتوحة إلى نار الله تعالى الموقدة التي تطلع على الأفئدة.



إذا أردت أخــي الحبيــب أن تكون شخصية جذابـة؛ فاعمـل دائمًا على تهذيب أخلاقـك، وهـذا يتــأتى بــالنظر المســتمر في بنائـــك الداخلي، فإننا قلما ننظر على الداخل؛ لأن الانشغال بعيوب الناس، والتشهير بها، والإسقاط عليها، لم يدع لنا فرصة في تأمل بنائنا الداخلي، والأثر يقـــول: (طوبى لمن شغله عيبه عن عيوب الناس)(١).

القلة فقط هي التي تنظر في ذاتها، فتصحح وتقوِّم وتهذِّب.. القلـة فقط هي التي تتعهد سـلوكها، وتنتبـه إلى الشـائن مـن أخلاقهـا؛ فتقـوِّم المعوج، وتُصلح الشاذ.

نقطة أخرى يجب الانتباه إليهـا؛ لأننـا ـ وبـدون قصـد ـ نقـع فيهـا كثيرًا، وهي أن يجرنا أحد الغوغاء، ساقطو المروءة إلى مسـتوى أخلاقـي ضحل. للأسف هذا يحدث كثيرًا، ونقول بعـدها في حسـرة: هـو الـذي

---

(١) عمر عبيد/ حسنة في مقدمة أدب الاختلاف في الإسلام، والحديث ضعيفٌ جدًّا، انظر: صحيح وضعيف الجامع.



جرنا إلى هذا بسوء خلقه.

يقول الراشد: (إننا أصحاب دعوة أيها الأخوة، ولا يجوز أن ننزل عن مستوى دعوتنا الرفيع إلى حضيض التراشق برديء الكلام، ولا يعذرنا الله إذا تركنا هذا المستوى العالي، الذي أكرمنا به بحجة أن غيرنا جرنا إليه، إذ المؤمن لا يترك درجة من درجات إيمانه باستغواء شيطان أو جهالة جاهل، بل من الواجب أن نقول: اللهم اغفر لنا وله، واهدنا وإياه، ولا تجعل غضبنا لنفسنا، ولا في عملنا شيئًا من أهوائنا)[١]

كيف أهذب أخلاقي؟؟

الأخلاق تتأتى بالتعود، وتعهد النفس، ومراقبة السلوك، وليس بالطرح المعرفي المجرد.

يقول أبو تمام:

فلم أجدِ الأخلاقَ إلا تخلقًا ولم أجدِ الأفضالَ إلا تَفَضُّلا

فالأخلاق ليست شيئًا يكتسب بالقراءة والكتابة، أو الخطابة والدعاية؛ إنها درجة تكتسب بالمعاناة الشديدة، كيف تنتقل من أدنى إلى أعلى؟ كيف تنتقل من الطراوة إلى الصلابة؟ والمرء في هذا الميدان يصنع نفسه، وهو أدرى بما يشتهيه من كسل أو بخل أو خوف... إلخ، فيرسم

---

(١) محمد أحمد الراشد/ العوائق.



طريق الشفاء، ومراحل الخلاص، ولا يزال يتابع السير، ويغالب العقبات حتى يبرأ من عمله.(١)

ولكي تتعرف على مستواك الخلقي لديك هذه المفاتيح الثلاثة:

(١)
النظر في سيرة رسول الله ﷺ
اقرأ في كتب السير، احفظ الأحاديث خاصة التي تحث على مكارم الأخلاق، حاول أن تنهي كتابا يحكي عن سيرة الرسول وأخلاقه كالرحيق المختوم أو فقه السيرة أو الشمائل المحمدية، عندها سيظهر ما خفي من الداء، وسيتجلى لك بوضوح الدواء الشافي، والبلسم المطلوب.

(٢)
صديق يخلصك النصح
حاول أن تفتح الباب لأصدقائك الأوفياء لنقدك، وانظر بتأمل إلى ما يقولون، إن صديقك هو مرآتك، والمرآة مهمتها الأساسية هي عكس الصورة الحقيقية بلا تجميل، ولا تحسين؛ فصديقك من صدَقك لا من صدَّقك.

(٣)
عدو يفتش عن أخطائك
تأكد أنه لن يفتش أحد عن عيبك بدقة، وبلا كلل كعدوك، فانتهز هذه الفرصة، واقطف منها الفوائد، اسمع ما يقوله أعدائك عنك؛ فقد يدلوك على ما تغفل أنت عنه في أدق شئونك. واجعل تحسين عيبك هو أفضل رد، ترد به عليهم.

.. وحين تعرف مستوى أخلاقك، وتبدأ في تعهد نفسك، ومراقبة سلوك، تكون قد وضعت واحدة من أعظم اللبنات في صرح شخصيتك الساحرة.

---

(١) قرع على بوابة المجد.





فائــدة نبوية:

جاء رجل على رسول الله ﷺ وقال: يا نبي الله! دلني على عمل إذا عملته دخلت الجنة؛ فقال: كن محسنًا، قال: وكيف أعلم أني محسن؟ فقال: تسأل جيرانك؛ فإن قالوا: إنك محسن؛ فأنت محسن، وإن قالوا: إنك مسيء؛ فأنت مسيء. [1]

لافتـــة:

يقول الأديب مصطفى صادق الرافعي - رحمه الله: (لو أنني سئلت أن أُجمل فلسفة الدين الإسلامي كلها في لفظين، لقلت: إنها **ثبات الأخلاق**، ولو سُئِلَ أكبر فلاسفة الدنيا أن يوجز علاج الإنسانية كلها في حرفين لما زاد على القول: إنه **ثبات الأخلاق**، ولو اجتمع كل علماء أوروبا ليدرسوا المدنية الأوربية، ويحصروا ما يعوزها في كلمتين لقالوا: **(ثبات الأخلاق)** [2]

(١) حديث صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة للألباني.

(٢) وحي القلم للرافعي.



12 كن صاحب ثغر بسام..

الابتسامة مفتاح القلوب..

وقد يكون الفرق بين كلمـة هينـة وكلمـة قاسـية أن الأولى تصـاحبها ابتسامة، والثانية جافة لا بسمة فيها، ولا انفراجة ثغر!

ولقد أوصانا حبيبنا ﷺ بالابتسامة؛ فقـال: **«تبسمك في وجه أخيك صدقة»**(١)

فالبسمة سلوك إسلامي، بل هي عبادة نجني من ورائها الحسنات.

وغياب البسمة اليوم ربما يرجع إلى غيوم الكآبة التي تنتشر في سماء العالم من جراء حركة الحياة السريعة، لكنها ـ خاصة لنا نحن المسـلمين ـ تعـود إلى ضـعف في الإيمـان، وإلا فالمسـلم بشـوش الوجـه، لا تهزمـه النائبات، ولا تجبره صروف الدهر على تقطيب جبينه، أو التجهم.

البسمة تجذب لك القلوب؛ انظر لحديث رسول الله ﷺ: **«إنكم لن**

---

(١) السلسلة الصحيحة للألباني.





تسعوا الناس بأموالكم؛ فليسعهم منكم بسط الوجه، وحسن الخلق».[1]



فالابتسامة صدقة.. الابتسامة معروف..الابتسامة توطئ لك الأكناف، وتفتح بيسر مغالق القلوب.

فهل الابتسامة تكلف الكثير..؟.

هل هي شاقة أو أنها تؤذي الوجه؟؟!

فإذا كانت الإجابة «لا» كما نردد أنا وأنت؛ فلماذا إذن الزهد في الابتسام، والإسراف في التكشير والعبوس..؟؟

الابتسامة ـ قارئي الحبيب ـ لا تكلف درهما وفي المقابل فإنها تضيء الوجه، وتنشر عبقًا فريدًا، وبهجةً وفرحًا لا يوصف.

ونحن في زهدنا عن الابتسامة نلقي بأنفسنا طواعية في بئر من الكآبة والقلق ونصنع بيننا وبين من نحب حواجز وأسوار تصعب عليه الوصول إلى قلوبنا المنهكة.

هل قال لك أحدهم ذات مرة منتقدًا شخص ما: إنه لا يبتسم أبدا!!!!

---

(١) حسن، انظر: صحيح الترغيب والترهيب.



أو قال لك أحد واصفًا شخصًا بعينه: إن له ابتسامة جذابة.

ما أريد قوله أن الابتسامة كالسنارة ما إن يراها القلب حتى يعلق بها.

لقد حدث، وأن طالب عمال أحد المحلات في باريس زيادة مرتباتهم، فرفض صاحب المحل، فما كان من عماله إلا أن لجئوا إلى حيلة بسيطة، وهي **التكشير وعدم الابتسام في وجه الزبائن.**

ولقد أدى ذلك إلى انخفاض معدل البيع في الأسبوع الأول لنسبة تصل إلى حوالي (٦٠٪) عن متوسط دخله في الأسابيع السابقة..

فما الذي حدث؟؟؟

فقط التكشيرة أصابت زبائن المحل بعدم الراحة، ومن ثم لم يجدوا لديهم الرغبة في الشراء.

والسبب ابتسامة!!

يقول ديل كارنجي عن الابتسامة: «إنها لا تكلف شيئًا، ولكنها تعود بالخير الكثير، إنها تُغنِي أولئك الذين يأخذون، ولا تُفقِر أولئك الذين يمنحون، إنها لا تستغرق أكثر من لمح البصر، لكن ذكراها تبقى إلى آخر العمر، إنها راحة للتعب، وشعاع الأمل للبائس، وأجمل العزاء للمحزون». [١]

(١) كيف تؤثر في الناس وتكسب الأصدقاء.





ويقول د: ماك كوينل عالم النفس الأمريكي: إن الأشخاص الـذين يبتسمون يغلب أن تكون تربيتهم وتعليمهم وقدرتهم علـى البيـع أكثـر فاعلية، كما أنهم غالبًا ما يربون أطفال سعداء، والابتسام يحمل المعـاني أكثر مما يحمله التجهم، وهذا هو ما يجعل التشجيع وسيلة تعليميـة ذات فاعلية أكبر بكثير من العقاب.[١]

وفي المثل الصيني: **شخص لا يبتسم.. لا يصح له أن يفتح متجرًا!!.**



ومن الناحية الطبية أثبـت د. لـي بـيرك في دراسـة علميـة قـام بهـا أن المرح يؤدي إلى تكـاثر خلـوي تلقـائي للكريات الليمفاوية في جسم الإنسان، مما يفضي إلى تكـوين عـدد أوفـر مـن خلايا (تـي) TELLS والـتي تعتـبر مقومًا هامًـا في الجهـاز المنـاعي للإنسـان، وهنـاك رأي يتبنـاه كـثير مـن الباحثين - وإن لم تثبت صحته - وهـو أن الضـحك المتـواتر يـؤدي إلى تكون وضخ مادة (الاندروفين) في الدم، وهي المادة المسئولة عن تسكين الألم في الجسم.[٢]

---

(١) المرجع السابق.

(٢) الإدارة المرحة/ تأليف: مات وينستين/ ترجمة: الشركة العربية للإعلام ـ شعاع.

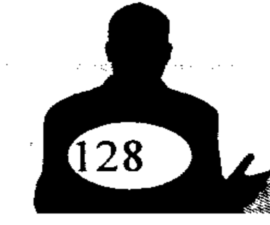


ولقد خلص الأطباء إلى أن الابتسامة الواحدة تعادل الجري مسافة ٧ كيلومترات وتُخلص الجسم من التوتر والقلق والضيق، وأن الطلبة المرحين نتائجهم في الامتحانات كانت أفضل، أيضًا الابتسامة تخفف ألم المريض (٣٠٪)، وتزيد الروابط والعلاقات الاجتماعية بين الأقارب، ووجد في بعض المؤسسات والدوائر أن الأجواء المرحة في العمل تزيد من إنتاجية الموظف، وتقلل من ضغوط العمل، ويكون الشعور أكبر بالرضا الوظيفي، وهم يتبارون في الولاء والانتماء للمؤسسة التي يعملون بها، وأن المؤسسات التي تحظى باحترام الجمهور لها ترجع أساسًا إلى الموظفين الذين يبتسمون ويضحكون بلطف مع عملاء المؤسسة، ودراسة أخرى أكدت فائدة الأجواء المرحة في العمل من أن الموظفين يقدرون الوقت، ويمتازون بالدقة والسرعة، ولا يؤخرون معاملات الجمهور، وعلى هذا لا نستبعد أن يأتي علماء الإدارة والتدريب يومًا بنظرية جديدة في علم الإدارة «الإدارة بالضحك والابتسامة».[1]

ورغم كل هذا نجد أن هناك أناس يعشقون تقطيب الجبين، وعقد الحاجب، ولهم في هذا ثلاث حجج، دعونا نعرضها:

أما الحجة الأولى فهي: أن التبسم ينفي الجدية والوقار، ويرى

(١) جريدة الوطن القطرية بتاريخ ٢١/٣/٢٠٠٦م.



معتنقو هذا الرأي أن العبوس والحزن دليل على النضج، وكأن البسمة خطيئة لا يجدر بالمرء إعلانها، وهذا جهل شديد بطبيعة النفوس، وجهل أشد بطبيعة الدين الذي نعتنقه، فما كان التبسم أبدًا منقصة من رجولة المرء، بل دلالة على رقة قلبه، وعظيم نبله، وما تقدم لدينا من أحاديث يفند هذا الادعاء الكاذب؛ فهذا رسولنا وحبيبنا، ومعلمنا يصفه رواة الحديث بأنه كان يضحك حتى تظهر نواجذه.

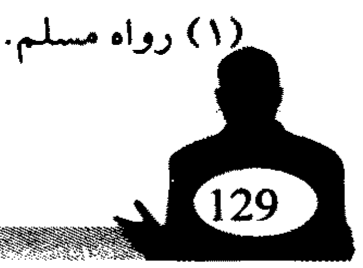
ولقد روي عن سماك بن حرب أنه قال: قلت لجابر بن سمرة: أكنت تجالس رسول الله ﷺ؟ قال: (نعم كثيرًا، كان لا يقوم من مصلاه الذي يصلى فيه الصبح حتى تطلع الشمس، فإذا طلعت قام، وكانوا يتحدثون، فيأخذون في نأمر الجاهلية، فيضحكون، ويبتسم)[1].

ولله در الإمام ابن القيم - رحمه الله - إذ يقول: (إن الناس ينفرون من الكثيف، ولو بلغ في الدين ما بلغ، ولله ما يجلب اللطف والظرف من القلوب؛ فليس الثقلاء بخواص الأولياء، وما ثقل أحد على قلوب الصادقين المخلصين إلا من آفة هناك، وإلا فهذه الطريق تكسو العبد حلاوةً ولطافةً وظرفًا، فترى الصادق فيها من أحب الناس وألطفهم، وقد زالت عنه ثقالة النفس، وكدورة الطبع).

والحجة الثانية: أن الضحك يميت القلب، واستدل معتنقو هذا

---

(١) رواه مسلم.





الرأي بحديث رسول الله ﷺ: «**لا تكثر الضحك؛ فإن كثرة الضحك تميت القلب**»[1]

ولهؤلاء أقول: إن التوسط لب الفضيلة، والنهي المذكور في الحديث نهيٌ عن عدم الانضباط في سلوك معين، وهو الضحك، وهذا ينطبق على كل أمور الحياة؛ فالإسراف في الحزن والفرح والكآبة والسرور مكروه، كما أن الإسراف في المطعم والمشرب والنوم والعمل مكروه أيضًا. وهي كلها أشياء حلال في أصلها، والتوسط في كل الأمور هو الخير، ولقد عرف رب العزة جل وعلا أمة نبيه محمد ﷺ بأنها أمة وسطًا؛ فكأن التوسط معقود به خير هذه الأمة.

وحجة ثالثة تقول: القلوب مهمومة، والعقول مشغولة؛ فكيف نبتسم؟! فاجأني صاحبي بهذا السؤال ردًا على سؤالي له لما لا تضحك؟! فتبسمت رغمًا عني، وقلت: مهلاً.. مهلاً.. ومتى خلت قلوب الكبار من المهمات، ومتى استراحت عقول المكافحين وأصحاب المثل العليا وورثة الأنبياء؟!



(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.



إن القلوب العظيمة - كما يقول الأديب خليل جبران - لا يمنعها حزنها من أن تغرد مع القلوب الفرحة السعيدة، والابتسامة سكين حاد تشق به جمود الحياة، وضحكتك كالندى تسقط، فتزيل الغبار عن الأيام والليالي.

كان رسول الله ﷺ وهو المثقل بهموم أمه بأكملها يبتسم ويستعيذ من الحزن، انظر إلى الصحابة لهم في اللهو منهجًا وطريقةً، بل إن أصحاب الدعوات المعاصرين، والذين افترشوا السجون ليالي طوال كان لهم في البسمة سهمًا وافرًا، وهذا الشيخ عبد الحميد كشك - عليه رحمة الله - مثالاً لما نقول.

فالضحك والتبسم ليس صفة للقلوب الفارغة، ولا يقترن بالعقول المستريحة، بل هو طبع من طبائع الشخصية السوية.. ودلالة من دلالات الرحمة والعطف.

لذا وجب أن نقول: إن الابتسامة والوجه الباش أهم سهم في جعبة الشخصية الساحرة..



فهل تستطيع أن تجعل الابتسامة من سماتك الشخصية التي تعرف بها؟

ليست المسالة صعبة، فقط استشعر حجم الحسنات التي تحصدها بابتسامتك.. والقلوب التي تسعد ببشاشة وجهك، وليكن شعارك..

ابتسم.. تكسب قلبًا.. وترضي ربًا..

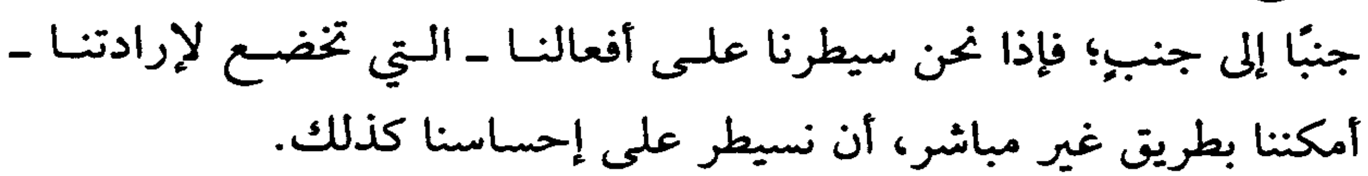
ولتكن حجتك قول عبد الله بن الحارث ﷺ: «ما رأيت أحدًا أكثر تبسُّمًا مِن رسول الله ﷺ»[1]

إنما البسمة بالتبسم!!!

هل يمكن أن نكتسب صفة التبسم..؟!

هل نستطيع أن نحطم التكشيرة، ونلين ذلك الوجه الجامد الصلب..؟!

يقول وليم جيمس: الذي يبدو أن الأفعال تعقب الإحساسات، ولكن الواقع أن الأفعال والإحساسات تمضي



جنبًا إلى جنبٍ؛ فإذا نحن سيطرنا على أفعالنا ـ التي تخضع لإرادتنا ـ أمكننا بطريق غير مباشر، أن نسيطر على إحساسنا كذلك.

أي: بمعنى آخر، يريد وليم جيمس، أن يقول لك: إذا ابتسمت دون أن يكون لك حافز الابتسام، انتهيت إلى الظفر بهذا الحافز فعلاً؛ فإن

---

(١) رواه الترمذي بسند حسن.





تظاهرك بالسعادة يهيئك للإحساس بالسعادة.[١]

ولا غرابة في ذلك، فإحدى طرق التحلي بسلوك ما هي كثرة ممارسته، يقول رسول الله ﷺ: **«إنما العلم بالتعلم، والحلم بالتحلم، ومن يتحر الخير يعطه، ومن يتوق الشر يوقه»**[٢]

والجميل في تبسمك أنك سترى مرد الابتسامة فيمن حولك، فزوجتك ستبتسم ردًا على ابتسامتك، وجارك سيحيك ردًا على ابتسامتك، والسائق سيرفع لك يده ردًا على ابتسامتك.. وشيئًا فشيئًا ستجد أن ابتسامتك أصبح لها ألف سبب.

وهناك وصفة سحرية لجلب الراحة والبسمة والحبور، وهي دعاء سيد البشر ﷺ فلقد كان لرسول الله ﷺ دعوات لا يدعهن كان يقول: **«اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن والعجز والكسل والبخل والجبن وغلبة الرجال»**[٣]

توظيف الدعابة:

الدعابات من الأشياء الجميلة، التي تضفي مرحًا على المكان، وتشيع البهجة بين الناس، لكنها إذا لم توظف بالطريقة الصحيحة، ربما

---

(١) طريق الشخصية الجذابة/ جيمس بندر.

(٢) قال الألباني: (حسن)، انظر: السلسلة الصحيحة.

(٣) رواه النسائي، وقال الشيخ الألباني: صحيح لغيره.



وصف قائلها بالسماجة والسخافة.

يقول أحد الحكماء: (إذا جئت بالطرفة، وبالغت فيها، كنت كمن أضاء المصباح، وأطفأه حين أضاءه!!)

وحتى تستطيع توظيف دعابتك في الارتقاء بشخصيتك تذكر ما يلي:

- **كن عفويًّا وتلقائيًّا**: النكات المعدة مسبقًا قد تكون مرحة، ولكن التعليقات العفوية وليدة اللحظة قد تسهم أكثر في تعزيز جاذبيتك الشخصية.

- **لا تسخر من الحاضرين**: فلا تحاول أن تبدو مرحًا على حساب من أمامك؛ فالدعابة الإيجابية يجب أن تجعل الآخرين يشعرون بالرضا عن أنفسهم.

- **تجنب النكات الشخصية**: فهي تشير إلى عدم النضج أكثر مما تشير إلى الذكاء وخفة الدم؛ فليس من المستساغ أن تسخر من نفسك، أو تقحم الآخرين - خاصة الغرباء - في أمورك الشخصية.[١]

---

(١) (خلاصات شعاع) العدد (٢٠) لسنة ١٩٩٧م بتصرف.



استراحة

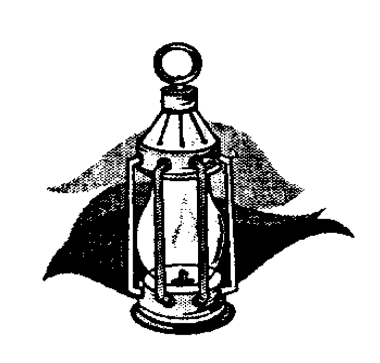
سؤال:

إذا كان العلم أثبت أن الفرد منا حينما يبتسم؛ فإن ثلاثة عشر عضلة تعمل، وعندما يكشر تعمل سبعة وأربعون عضلة؛ فلماذا نُصر على التكشير الذي يرهق النفس والقلب والعضلات؟؟؟؟!.

إشارة:

ابتسم؛ فإن الوجوه الكالحة لا تصلح إلا للتسول..

حكمة:



يقول يحيى بن معاذ - رحمه الله:

(جميع الدنيا من أولها إلى آخرها لا تساوي غم ساعة، فكيف تغتم عمرك فيها مع قلة نصيبك منها).





طـــرفة:

كان أينشتين لا يستغني أبدًا عن نظارته.. وذهـب ذات مـرة إلى أحـد المطـاعم، واكتشـف هناك أن نظارته ليست معه، فلما أتاه الجرسون بقائمة الطعام ليقرأها، ويختار منها ما يريد، طلب منه أينشتين أن يقرأها له؛ فاعتذر الجرسون قائلاً: إنني آسف يا سيدي، فأنا أمي جاهل مثلك!





قوانين المتشائمين:

قانون الانتظار: الصف الذي تتركه سيتحرك أسرع من الصف الذي ستذهب إليه!!.

قانون الهاتف: عندما تتصل برقم خطأ لن تجده مشغول أبدًا.

قانون الورشة: عندما تسقط قطعة من يدك؛ فإنها ستتدحرج إلى أبعد نقطة ممكنة.

قانون الاستحمام: لن يبدأ هاتفك في الرنين إلا بعد أن تغمر نفسك بالمياه والصابون.!!

قانون اللقاءات: يزداد احتمال أن تقابل شخص ما، إذا كنت لا تريده أن يراك مع الشخص، وفي المكان والزمان الذي تتواجد فيه!.

قانون النتائج: عندما تحاول أن تقنع أحد أن الآلة معطلة؛ فإنها ستعمل رغم أنفك!!.

قانون القهوة: بمجرد أن تصل قهوتك الساخنة التي تنتظرها بفارغ الصبر إلا وستجد مديرك يطالبك بعمل لن تفرغ منه إلا بعد أن تبرد!!!.[1]

شعار المتشائم: أحب الحزن.. وإن لم أحزن؛ فسأشعر بحزن عميق!!!!!



(١) بتصرف من المختار الإداري العدد رقم (٥٤) يونيو ٢٠٠٦م.



13 انزل الناس منازلهم

فللكبار مكانة.. ولعلية القوم أسلوب خاص في التعامل، وإن كان حسن الخلق مبدأ أساسي في تعاملك مع جميع البشر، إلا أن هناك أناس يجب أن ترفع قدرهم، وتحفظ لهم مكانتهم.

وفي الحديث الشريف أن النبي ﷺ دخل بعض بيوته؛ فدخل عليه أصحابه حتى غص المجلس، وامتلأ، فجاء جرير بن عبد الله البجلي ﷺ فلم يجد مكانًا، فقعد على الباب، فلف رسول الله ﷺ ردائه، فألقاه إليه، وقال له: «**اجلس على هذا**» فأخذ جرير، ووضعه على وجهه، وجعل يقبله ويبكي، ثم لفه، ورمى به إلى النبي ﷺ، وقال: ما كنت لأجلس على ثوبك، أكرمك الله كما أكرمتني، فنظر النبي ﷺ يمينًا وشمالاً ثم قال: «**إذا أتاكم كريم قوم؛ فأكرموه**»(١)

فكان أمر النبي ﷺ بإكرام شرفاء القوم وكبرائهم دليلاً على أن الزيادة في الإكرام والتبجيل والاهتمام للخاصة أمر محبوب ومطلوب،

---

(١) صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة للألباني.



وليس رياء أو نفاق، بشرط ألا يكون على حساب تهميش بعض الحضور، أو التقليل من شأنهم.

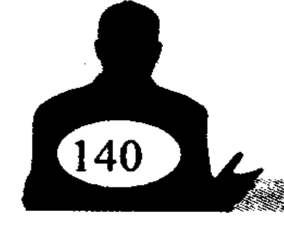
وهذا حديث آخر رواه البخاري: إن أناسًا نزلوا على حكم سعد بن معاذ، فأرسل إليه فجاء ، فلما بلغ قريبًا من المسجد، قال النبي ﷺ: «قوموا إلى خيركم، أو سيدكم».

لقد خلق ربنا جل وعلا الناس درجات، قال جل اسمه: ﴿وَهُوَ الَّذِي جَعَلَكُمْ خَلاَئِفَ الأَرْضِ وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْضٍ دَرَجَاتٍ لِّيَبْلُوَكُمْ فِي مَا آتَاكُمْ إِنَّ رَبَّكَ سَرِيعُ الْعِقَابِ وَإِنَّهُ لَغَفُورٌ رَّحِيمٌ﴾ [الأنعام:١٦٥].

يقول ابن كثير: ﴿وَرَفَعَ بَعْضَكُمْ فَوْقَ بَعْض دَرَجَات﴾ أي: فَاوَتَ بَيْنكُمْ فِي الأَرْزَاق وَالأَخْلاق وَالْمَحَاسِن وَالْمَسَاوِي وَالْمَنَاظِر وَالأَشْكَال وَالأَلْوَان، وَلَهُ الْحِكْمَة فِي ذَلِكَ.[١]

من هنا كان عليك أيها اللبيب أن تنزل الناس منازلهم؛ فلذوي الشيبة مقام غير مقام صغار السن.. وللعلماء مقام غير مقام العوام.. ولذوي المكانة العلمية والأدبية مقام غير مقام باقي الناس.

(١) تفسير القرآن العظيم/ لابن كثير.





فالمسألة ليست سيان.. والمعاملة ليست سواء.

خاصة وأن وجهاء القوم، وأصحاب المقامات العالية قد جبلوا على أن يعاملهم الآخرين معاملة خاصة.

وأنت في سعيك الدؤوب لامتلاك القلوب، يجب أن تكون أحرص الناس على هذا الأمر.

وأن تعرف أقدار الرجال، ولا تتناسى ما لهم من فضل ومكانة.

وتأكد من أن هذا الأمر سيترك في القلوب أثرًا ساحرًا.

فالناس تحب من يحبهم.. وتقدر من يقدرهم.

وفي كثير من الأحيان يكون هذا التقدير رضاء لله ورسوله.

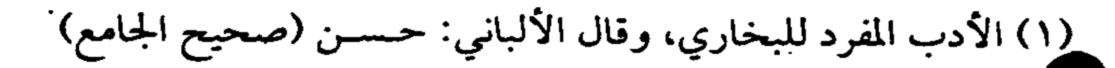
يقول رسول الله ﷺ: **«إن من إجلال الله إكرام ذي الشيبة المسلم، وحامل القرآن غير الغالي فيه، ولا الجافي عنه، وإكرام ذي السلطان المقسط»** (1)

فكان إجلالك لهم إجلال لله!!.

وتقديرك لهم مرضاة لخالقك.

---

(1) الأدب المفرد للبخاري، وقال الألباني: حسن (صحيح الجامع)




14 تعلم فقه النصيحة

فما كُلُّ ذي نُصْحٍ بمؤتيكَ نُصْحَهُ ولا كل مؤتٍ نُصْحَهُ بلبيبِ

ولكن إِذا ما استجمعا عند واحدٍ فحُـقَّ له من طاعةٍ بنَصيبِ

«الدين النصيحة» (١)

هكذا أخبرنا حبيب الرحمن ﷺ؛ فالمسلم في قانون الإسلام شخص إيجابي مؤثر في مجتمعه، يقوِّم الاعوجاج، وينقد ما يراه من عيب أو خلل.

وتكون النصيحة واجبة إذا كان مستحقها شخص قريب منا، عزيز علينا، نرتجي كماله، ونخشى وقوعه في الزلل.

الإمام ابن تيمية - رحمه الله - يخبرنا أن **المؤمن للمؤمن كاليدين يغسل إحداهما الأخرى.**

فإسداء النصح في دين الله فرض، ومكاشفة الغافل، وتنبيه

---

(١) تحقيق الألباني: (صحيح)، انظر: صحيح الجامع.



الساهي، وتذكير الناسي من أصل دعوة الإسلام.

والمشكلة التي تواجهنا أن النصيحة غالبًا ما تكون شديدة على النفس، وكثير ما يرفض الناس النصح أو النقد، وينظر معظمهم إلى ذواتهم على أنها شيء مصون مقدس لا يجب المساس به!!!.

يقول أبي العلاء المعري:

سَمعي مُوَقًّى سالِمٌ فَقُلِ الصَوابَ وَلا تَصِح

وَالمَرءُ في تَركيبِهِ غَضَبٌ يَهيجُ إِذا نُصِحَ

لهذا فإن هناك إشكالية لكل من يطمح في كسب قلوب الآخرين.

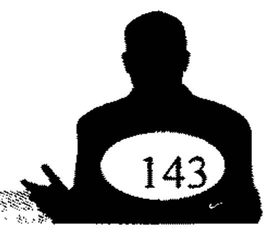
وسؤال يتردد في الذهن حال رؤية خلل في شخص ما، وهو:

هل أنصحه.. أم لا؟؟؟

فإن نصحنا أرضينا ربنا، وربما أغضبنا المنصوح، وإن كنا تاركين النصح، أرضينا الناس وأغضبنا ربنا!!.

فهل هناك حل وسط، وطريقة نرضي بها الله، بدون أن نغضب الناس؟؟

والإجابة هي: نعم؛ إن للنقد أسس ومبادئ وآداب تستطيع أن تتبعها وتمارسها، فترضي ربك دون أن تغضب أحد، وهذه أهمها:

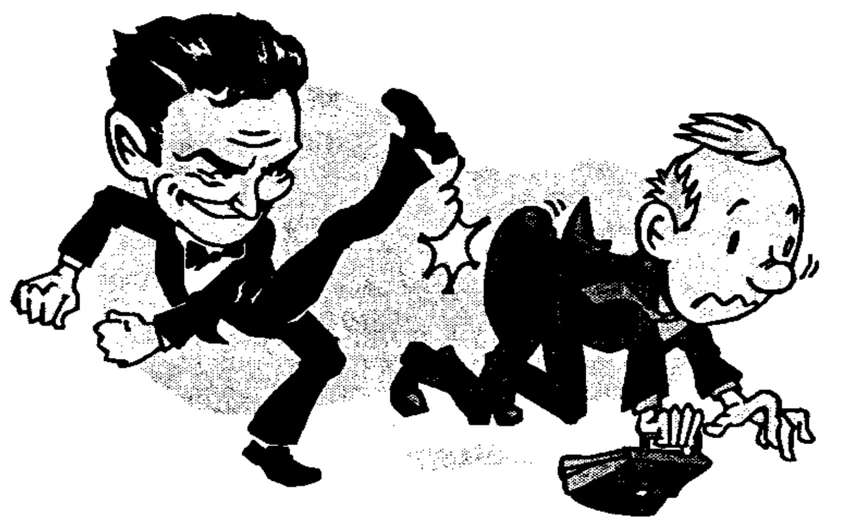




١- اذكر المحاسن أولاً:

قال تعالى: ﴿وَلاَ تَبْخَسُوا النَّاسَ أَشْيَاءَهُمْ﴾ [الأعراف: ٨٥].

فإذا كان للمنقود مزايا؛ فلما لا نثني عليها أولاً، وإذا كان له حسنات؛ فلما لا نبرزها قبل أن نتعرض للسيئات.!!!؟



لا يجب أن نهجم على المرء هجومًا كاسحًا، فنظهر سيئاته فقط، ونبينه وكأنه قد غمس في بحر الإساءة والخطأ غمسًا.

بل يجب أن نثني على الجانب الخير لديه ثم نتعرض وبلطف إلى الشيء محل النقد.

كما يجب أن نُشعر الشخص المنقود أن هذه النقطة ـ محل النقد ـ لا تقلل أبدًا من الصورة الجميلة الكلية، وأن نقدنا له غايته أن تراه فوق النقد.

ولقد حدث، وأن أراد النبيُّ ﷺ أن يلفت نظر عبد الله بن عمر ﷺ إلى قيام الليل؛ فقال لأخته السيدة حفصة - رضي الله عنها: **«نعم الرجل عبد الله، لو كان يصلي من الليل»** فلما وصلت الكلمة إلى الصحابي



الجليل، لم يترك قيام الليل أبدًا؛ فانظر أخي لقول رسول الله ﷺ: «نعم الرجل عبد الله»؛ ففيها ثناء وتعريف بفضل الرجل ثم بعد ذلك جاء التنبيه النبوي كأجمل ما يكون.

٢- ركّز نقدك على إيجاد الحلول:

لا يكفي أن تنقض فقط، وليس من المستساغ أن تكشف العيوب وتفردها ثم لا تعطي للمنقود رأيًا إيجابيًّا، إن تركيزك على الحل يشعر الطرف المقابل بصدق نيتك، وبرغبتك في تميزه وارتقائه.

٣- حافظ على احترام الشخص لذاته:



تجنب التعليقات التي تحط من قدر الشخص المنقود، حاول أن تقول: (رأيي، وجهة نظري، رؤيتي) بدلاً من: (من الخطأ، ليس صحيح، يجب أن)، ويجب أن تعلم أخي الكريم أن كلماتنا هي السبب الأول في تقبل الطرف الآخر للنقد أو رفضه، فاختر الكلمات التي ليس فيها جرح له ولا لكرامته.



٤- اجعل الطرف الآخر يشاركك عملية النقد:

قل له: ما رأيك في هذا الشيء؟ ألا ترى معي أن هذا ربما يكون أفضل؟ شيء جميل لكنك تمتلك أفضل من ذلك، ألست معي؟

تلك المشاركة تجعل النقد شيئًا أشبه بالاقتراح، وتجعل تقبله أسرع وأيسر.

٥- اذكر المزايا دون ذكر «لكن»:

لكن تنفي ما قبلها!!!!!. والعقل الإنساني مبرمج أن ينتبه عند كلمة لكن ويستعد لسماع الرسائل السلبية، وكما أسلفنا في النقطة الأولى يجب ذكر المحاسن أولاً، وبدلاً من أن نقول «لكن»، ونذكر النقد نستبدل تلك الكلمة بـ (و) أو (سؤال).

مثال: مقالك رائع ما شاء الله، ألا ترى معي أن الإحصائيات الحديثة ستزيده عمقًا؟

بدلاً من: مقال جميل، لكن تنقصه الإحصائيات الحديثة.

أو: لقد وفقت في عرض سلعتك، وأرى أنْ تذكر له مميزات الضمان؛ فربما تشجعه على الشراء.

بدلاً من: جميل طريقة عرضك، لكنك أغفلت مسألة الضمان رغم أهميتها.



والشاهد: أن كلمة «لكن» غير محببة للأذن؛ فحاول أن تخفف منها قـــدر الإمكان.

٦- تخيِّر الوقت المناسب:

هناك أوقات لا يستحب فيها النقد، كوقت الغضب، أو التـوتر، أو انشغال الذهن في أمر هام، واختيار الوقت المناسـب الـذي تتوسـم فيـه قبولا من الطرف الآخر من الأهمية بمكان، فربما ثـار الشـخص المنقـود وهاج ليس من شدة النقد ولا بالنقد أصـلا بقـدر مـا هـو مـن الوقـت السيئ الذي ألقيت بنقدك فيه.

٧- تجنب النصيحة على الملأ:

فإنها فضيحة، فليكن نصحك له بينك وبينـه؛ فـإن النصـيحة علـى الملأ مؤذية، يقول الشافعي ـ رحمه الله: «مَنْ وَعَظَ أخَاهُ سِرًّا؛ فقد نَصَحَه وزَانَه، ومَنْ وَعَظَهُ عَلانِيةً؛ فَقَدْ فَضَحَهُ وشَانَه».

ونصيحة العلانية فيها استفزازًا للمنصـوح، وقـد يفهمهـا علـى أن المقصود منها فضحه، وإظهار عيبه وخطأه، مما يجعلـه يغلـق قلبـه وأذنـه عنك.

ولله در أمير الشعراء إذ يقول:

آفةُ النصحِ أن يكون لجاجًا   وأذى النُّصحِ أن يكون جِهارًا





ويقول الإمام الشافعي كذلك لناصحه:

تَعَمَّدني بِنُصحِكَ في اِنفِرادي ... وَجَنِّبني النَّصيحَةَ في الجَماعَه
فَإِنَّ النُّصحَ بَينَ الناسِ نَوعٌ ... مِنَ التَّوبيخِ لا أَرضى اِستِماعَه
وَإِن خالَفتَني وَعَصيتَ قَولي ... فَلا تَجزَع إِذا لَم تُعطَ طاعَه

٨- لا تنصح من برج عاجي:

فلا تنصح باستعلاء، أو غرور، ولا تؤنب وتوبخ؛ فأنت لست بمأمن من الخطأ، ولست فوق النقد، فليكن أسلوبك هينا، ونصيحتك حارة صادقة، واعلم أن أسلوب النقد يقع عليه العامل الأكبر في تقبله، وكثر هم من رفضوا النقد لا لشيء إلا للإسلوب الذي استخدمه الناقد.

ويحكى أن واعظًا قال للخليفة المأمون: إني واعظك، فمغلظ لك القول، فقال المأمون: مهلاً.. فإن الله قد أرسل من خير منك، وهو موسى عليه السلام وأخاه هارون لمن هو شرٌّ مني، وهو فرعون، وقال لهما: (فقولا له قولا هينا لعله يتذكر أو يخشى).

٩- لا تنصح على شرط القبول منك:

وإلا أصبحت ظالم لا ناصح، وطالب طاعة لا مؤدي حقوق الأخوة.



١٠- قف مكان المنقود:

أي: تفهم مشاعره، وتقبل تصرفه، بل واشرح له لماذا فعل ما فعل، وبين له أنك لو كنت مكانه ولديك نفس المعطيات المتوفرة لديه فإنك حتمًا كنت ستفعل ما فعله، فأنت بذلك ترفع عن كاهله العبء النفسي الذي يثقله كشخص مخطئ، وفي المثل الاسكتلندي: (**حينما تستطيع أن تضع قدميك في حذائي، تستطيع أن تفهمني**).

١١- دعه يبرر وجهة نظره:



لا تحجر عليه، ولا تتعصب لوجهة نظرك، دعه يقول ويشرح ويبرر، واستمع له في حب وإنصاف.

حتى لو أيقنت أن كلامه تبرير لن يقدم شيئًا، لا بأس دعه يقوله واسمعه في هدوء، فمصادرتك لحقه في تبرير وجهة نظره هو بمثابة الحكم على المتهم بدون سماع شهادته.

وهذا مما يراه المنقود ظلمًا وتجنيًا منك، ويحملانه إلى الاعتقاد بأنك تريد إلصاق الأخطاء به، وقد يدفعه هذا إلى بغضك والبعد عنك.

١٢- ليكن لك نظرة في الشخص:

هناك من يفهم مرادك ونقدك إذا لمحت؛ فلا تصرح له.

وهناك من يجب أن تصارحه، بل وهناك من سيجادلك، ليكن.. لكل نفس أسلوبها، ولكل رجل مفتاحه.

كذلك حاذر أن تنقد الخاصة كنقد اصطحابك، فأباك وأمك ومن هم في مقام مرتفع لهم أسلوب خاص جدًّ في التعامل، ويجب أن يكون رصيدك من الاحترام والتأدب والروية والصبر لا محدود مع تلك الفئة، ونقدك لهم مغلف بغلاف من المودة والعطف، بل والتذلل والخنوع.

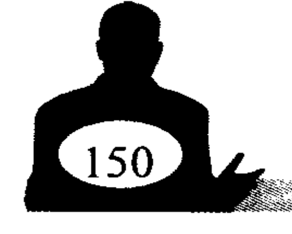
١٣- لا تنس أن نصحك حق لله:

فلا تتشفى.. ولا تنقد كي يقال: فلان له رأي مختلف، ولا تجادل الطرف الآخر جدال عقيم؛ لتكن نصيحتك بالتي هي أحسن، ولسان حالك قول أحمد شوقي - رحمه الله:

لكَ نُصْحي وما عليكَ جِدالي آفةُ النصحِ أن يكون جِدالاً

يقول الإمام ابن قيم الجوزية:

(إن النصيحة إحسان إلى من تنصحه، بصورة الرحمة له، والشفقة عليه؛ فهو إحسان محض يصدر عن رحمة ورقة، ومراد الناصح بها: وجه الله ورضاه، والإحسان إلى خلقه، فيتلطف في بذلها غاية التلطف،



ويحتمل أذى المنصوح ولائمته، ويعامله معاملـة الطبيـب العـالم المشـفق على المريض المشبع مرضًا، وهو يحتمل سـوء خلقـه وشراسـته ونفرتـه، ويتلطف في وصول الدواء إليه بكل ممكن؛ فهذا شأن الناصح.

وأما التأنيب؛ فالقصد منه التعيير والإهانة، وذم من أنبـه، وشـتمه في صورة ناصح مشفق.

ومن الفروق بين الناصح والمؤنب أن الناصح لا يعاديك إذا لم تقبل نصيحته، قال لك: قد وقع أجري على الله، قبلـت أو لم تقبـل، ويـدعو لك بظهر الغيب، ولا يذكر عيوبك، ولا يبينها للناس، والمؤنـب عكـس ذلك.

وفي الأخير هناك من لا يقبل النقـد، لكـبر في الـنفس، وغـرور في الطبع، وحماقة جبلت العقول عليها، فلا تحزن؛ فالرجـال يعرفـون حـق الرجال.. ولله در الأصمعي حين قال:

إِن النصائحَ لا تخفى مَناهِجُها

على الرجالِ ذوي الألبابِ والفهمِ

أما الحمقى رافضي النصيحة، فلا تعبأ بحمقهـم، يكفـي أن أطعـت الله فيهم.. وإن لم يحفظوا لك جميل نصحهم، فلا عليـك يكفيـك أن الله ناصرك ومؤيدك.





قال رسول الله ﷺ: «من أرضى الناس بسخط الله؛ وكَّله الله إلى الناس، ومن أسخط الناس برضا الله؛ كفاه الله مؤنة الناس»(١)

وليكن حالك كحال نبي الله صالح عليه السلام: ﴿فَتَوَلَّى عَنْهُمْ وَقَالَ يَا قَوْمِ لَقَدْ أَبْلَغْتُكُمْ رِسَالَةَ رَبِّي وَنَصَحْتُ لَكُمْ وَلَكِن لا تُحِبُّونَ النَّاصِحِينَ﴾ [الأعراف: ٧٩].

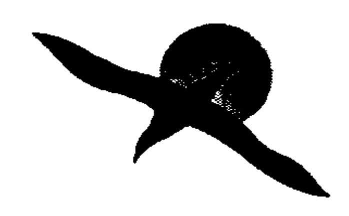
قصة في أدب النقد

ألَّف الدكتور طه حسين كتاب «مستقبل الثقافة في مصر» وقد أحدث دويًّا، واختلفت الآراء بين مادح وقادح، وقد دُعِي الأستاذ المرشد حسن البنا ليُدلِي بدلوه حول الكتاب، وحُدِّد الموعد، ووُزِّعت الدعوات، وقبل الموعد بخمسة أيام، قرأ الأستاذ الكتاب في الترام أثناء ذهابه وإيابه من المدرسة، وذهب إلى دار الشبان المسلمين في الموعد المحدد؛ فإذا بها ممتلئةٌ برجالات العلم والأدب والتربية، ووقف الإمام على المنصة، واستفتح بحمد الله والصلاة والسلام على رسول الله ﷺ، ثم بدأ ينتقد الكتاب بكلام من داخل الكتاب، فأخذ يأتي بفقرات ويشير إلى رقم الصفحات والحاضرون يتعجبون من هذه الذاكرة، وتلك العبقرية، وفي الختام أبلغ السكرتير العام للشبان المسلمين الأستاذَ المرشد

(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.



بوجود الدكتور طـه حسـين في مكـان خفـي، وفي اليـوم التـالي طلـب الدكتور طه مقابلة الأستاذ المرشد، فقابله، ودار حديث أكبر فيه الدكتور طه الأستاذَ المرشد، ثم قال الدكتور طه: «ليت أعدائي مثل حسن البنـا، إذن لمددت لهم يدي من أول يوم، يا أستاذ حسن، لقد كنت أسـتمع إلى نقدك لي وأطرب، وهذا النوع من النقد لا يستطيعه غيرك».



15 ليكن صدرك واسعًا

قلنا: إن النصيحة واجبة بين المؤمنين.. وبدون النصح والنقد البناء لن يتقدم فرد.. أو يزدهر مجتمع.. أو تتميز أمة.

وطالبناك عزيزي القارئ أن تقدم النصح للآخرين بشرط أن يكون نصح جميل لا يجرح أو يخدش من كرامة المرء.

ولكن إذا أحببنا أن نضع أنفسنا في الموقف العكسي، أي: كنا نحن الواقعين تحت سهام النقد، ترى هل سنفتح قلوبنا وعقولنا وقتئذ للنقد أم أننا سنضيق به، ونشحذ الهمة لتفنيده، والنيل من الشخص الذي تجرأ على نقدنا؟؟

كثير منا سيرحب بالنقد.. ويشترط أن يكون نقدًا بناءً..

لكن التجارب أثبتت أن هذا ادعاء بعيد عن الحقيقة!!!

وأن معظم البشر لديهم حساسية ضد النقد.. ولو كان بناءً كما نزعم !!.





لماذا نرفض النقد؟!

يقول الشاعر:

ربَّ أخلاقٍ صانَها من فسادٍ خوفُ أصحابها من النقادِ

وإذا لم يكنْ هنالكَ نقدٌ عمَّ سوءُ الأخلاقِ أهلَ البلادِ

بالرغم من أن الإنسان يجب أن ينظر إلى انجازاته وإنتاجه على أنها شيء ليس بالكامل، ويحرض الآخر على نقض العمل وتطويره إلا أننا لا نملك اليقظة النقدية التي تجعلنا نتعامل مع انجازاتنا بهذه الرؤية، بل إننا ننظر على النقد الموجه لشيء يتصل بنا على أنه نقد لذواتنا، ونرى فيه تجرأ على الكرامة الشخصية!!.

فلماذا نرفض النقد على الرغم من كونه ينقي ذواتنا وأعمالنا، ويدفعها إلى المثالية والكمال...؟؟!

في أحيان كثيرة لا نقبل بالنقد؛ لأنه سيجعلنا نخسر بعض المكاسب التي حصلنا عليها من وراء أوضاع مغشوشة.

وأحيانًا نرفض النقد؛ لأننا لا نثق بالذي ينقد، أو لا نرتاح إليه. وأحيانًا نرفض النقد؛ لأن قبوله سيعني التغير والتطوير، وهذا لا يتم من غير بذل جهد، ونحن غير مستعدين للقيام بأي شيء إضافي.

بعض الناس يرفض النقد؛ لأن لديه نوعًا من الإعجاب بالذات

والاستبداد بالرأي، وهذا يجعله يستخفّ بما يسمعه من الآخرين... [1]

كيف نقبل النقد؟

نقبل النقد عندما.. نعلم.. وندرك.. ونفهم:

- إننا لسنا ملائكة، وأننا نخطئ ونسهو.. وأن النقد في حقيقة أمره تحقيق لإنسانية الإنسان.
- إن هناك في أي موضوع وجهة نظر أخرى، وحقائق غائبة، ومعلومات غير متوفرة، وأننا يجب أن نراعي ونحن نبني آرائنا أنها قابلة للتغيير والتطوير والمراجعة والتدقيق.
- إن النقد مرآة تكشف لنا ما لا نراه من خلل في ذواتنا.
- إن النقد هو كشف عن مساحات الخير والجمال في نفس الشخص المنقود لا العكس..
- إن النقد لا يعني بالضرورة أننا سيئون، وبأننا لا نصلح للمهمة التي وكلنا بها.
- أن النقد هدية، ودفعة للكمال كما قال أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ﷺ: (رحم الله امرَأً أهدى إليَّعيوبي).

---

(١) النقد البناء/ د. عبد الكريم بكار (مقال نشر في شبكة الإسلام اليوم).



✍ وأخيرًا سنقبل النقد عندما نخشى ألا يسدي الناس لنا النصح مخافة غضبنا وعبوسنا ورفضنا لهم، ويتركونا في وهم الكمال والتميز والتفرد، ونكون كصاحب الشاعر الذي قال فيه:

تَنَخَّلْتُ آرائي وسُقْتُ نصيحتي ... إلى غيرِ طَلْقٍ للنصحِ ولا هشٍّ

فلما أبى نُصْحي سَلَكْتُ سبيلهُ ... وأوسعتهُ من قولِ زُورٍ ومن غِشٍّ

أنواع النقد الذي يقابلك:

هناك (٤) أنواع من النقد توجه إليك، ويجب أن تتعرف جيدًا على نوعية النقد الذي يقابلك كي تستطيع مواجهته بلا أضرار:

النوع الأول: النقد البناء

وهو النقد المطلوب، الذي لا مغزى من ورائه سوى تقويم اعوجاج، وتهذيب مسلك.

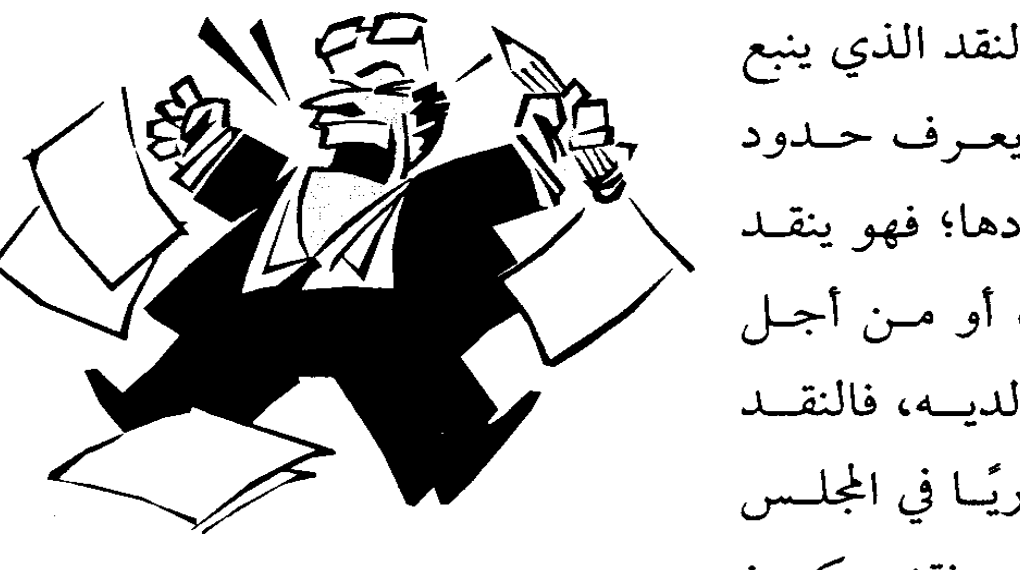
وعندما يقابلك مثل هذا النوع عليك أن تشكر الله، أن قيد لك ناصح أمين يخلص لك النصح ويصدقك.

ثم يجب أن تعيد النظر فيما قال، وتنظر لمدى صحة النقد، ربما كان نقده يفتقر إلى الدقة، أو غير صحيح، لا يغير هذا من الأمر شيء، يكفيك صدقه، وحسن نيته.

أما إذا كان نقده سليم، فعليك أن تشكره وتعده بمحاولة تغيير

الشيء الذي نبهك إليه.

النوع الثاني: النقد المعوج



وأقصد به النقد الذي ينبع من جاهل لا يعرف حدود المسألة، ولا أبعادها؛ فهو ينقد من أجل النقد، أو من أجل إشباع شهوة لديه، فالنقد يعطيه تميزًا فوريًا في المجلس الذي يجلس فيه، ونقده يكون مبنيًا في الغالب على رأي ضعيف، أو شائعة أو تحليل سمعه من شخص ما.

فإذا رأيت أنك تستطيع تفهيمه وتبيين ما خفي عنه؛ فافعل، وإلا فتجنب هذا النوع من النقد أفضل، لا أقول امنعه، فلن تستطيع تكميم الأفواه، ولكن لا تقف عنده كثيرًا، ومادمت ترى فيه اعوجاجًا فدعه.

النوع الثالث: النقد القاسي

والذي ربما كان نقدًا صحيحًا، لكنه يقال بأسلوب شديد، وبلهجة قاسية، هنا يجب أن تُغلب حلمك، وتوضح وبهدوء قبولك للنقد ورفضك للأسلوب الذي اتبعه الناقد.



فقبولك للنقد بسعة صدر، على الرغم من شدة الأسلوب الذي انتهجه الناقد، يفيدك من عدة أوجه، فبخلاف معرفتك بنقص أو خلل ما، فإن رحابة صدرك ربما تعلم الناقد أدب النقد، فغالبًا ما تكون الشدة في النقد محاولة لردع مقاومة المنقود لما يقال، كذلك فعدم جدالك للناقد وكبت غيظك من أسلوبه توفر عليك الكثير من المهاترات، والشد والجذب.

موقف للنقد القاسي:

صعد يومًا أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ﷺ على المنبر، وقال: «أيها الناس! اسمعوا وأطيعوا، فقام رجل من الرعية من عامة الناس، وقال: «لا سمع ولا طاعة!» فقال: «لِمَ، رحمك الله؟» قال: «أعطيتنا ثوبًا ثوبًا، ولبست ثوبين!»، فقال: «قمْ يا عبد الله بن عمر!»، فيقوم ابن عمر، ويبيِّن لهم أنه أعطى أباه ثوبه نظرًا لأن أباه رجلاً فارع الطول، حينها قال الرجل: الآن سمعنا وأطعنا.!!

النوع الرابع: النقد الجائر

وهو النقد الذي يوجه إلى شخصك مباشرة، وهو نقد مخالف للواقع، مليء بالكذب والأباطيل؛ فهو لا يستند إلى حقائق، ولا يريد أن يعترف بالحقائق!.

والناقد الجائر غالبًا ما تحركه عداوة سابقة، أو شيء في صدره





(كحقد أو غيرة) أو على أحسن الأحوال قصور في الفهم، والتعامل مع هذه الفئة يحتاج إلى فطنة كبيرة، ففي بعض الأحيان يتعين عليك الرد بهدوء عما يثار، وفي موقف آخر يكون تجاهلك لهذا النقد هو أبلغ رد عليه، وقديما قال حكماء العرب: إذا سكت عن الجاهل؛ فقد أوسعته جوابًا وأوجعته عقابًا..

موقف للرد على النقد:

انظر للرسول ﷺ حينما كان يقسم التبر والغنائم، وهو في حجر بلال؛ فقال رجل: اعدل يا محمد! فإنك لم تعدل، فقال: **ويلك، ومن يعدل بعدي إذا لم أعدل.** (١)

هنا ردَّ النبي ﷺ على النقد الجائر من الأعرابي، ولم يسكت؛ فاتهام النبي بالجور وعدم العدل، وسكوته على ذلك يفتح أبواب للقيل والقال.

وكما قلنا؛ فإن هناك سهام من النقد الجائر لا يجب أن نتوقف عندها ولو للحظة، بل نجاهد كي نمررها، ولا نسمح في أن تؤثر فينا.

موقف لتمرير النقد:

يحكي الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله، موقف أثر فيه؛ فيقول:

---

(١) رواه بن ماجه، وصححه الألباني.



«شهدت رجلاً كان يهاجم الأستاذ البنا - رحمه الله - في الهيئة التأسيسية مهاجمة عنيفة، ويخاطبه بما لا يليق من الألفاظ، فلما ثار عليه الإخوان غضب الإمام الشهيد، وثار في وجه الغاضبين، حتى لقد أخرج بعضهم، ثم أقبل مبتسمًا على هذا المهاجم المتجني، وقال له: قلْ ما شئت، وانقدني كما ترى، فلن تُقاطَع بعد ذلك، ولعلي أجد في قولك ما أصلح به خطأ، أو أقوِّم به معوجًا.

هنا كان من الحنكة تمرير المسألة ببساطة ويسر، فلن تكون الشدة هي الحل الأمثل للرد على النقد الجائر هاهنا، بل احتواء الأمر بهدوء ولين.

الخلاصة:

إن كل الأشجار تموت واقفة شامخة؛ لأن موتها لا يكون في سقوطها على الأرض، ولكن في انقطاع مادة الحياة عنها، وفي عجزها عن التكيف مع الظروف المحيطة بها، ورفض النقد هو رفض للتلائم مع متطلبات الحياة، ورفض لمراجعة الرؤى والمناهج والأفكار، وينبئ بأننا نخطو نحو النهاية.

فحاذر أن تصل إلى مرحلة التخشب، وأنت لا تدري!!

16 لا تافهين في الحياة!!

أدري أن هناك تافهين!!

وأعلم أن هناك حمقى وأغبياء!!.

ولكن أثناء تعاملك مع الناس ـ حتى التافهين منهم ـ يجب أن تشعرهم أنهم ذو قيمة!.

فمجرد استخفافك بهم يدمر أي بوادر لإقامة علاقة طيبة معهم، ويجعل أي محاولة لكسبهم أو التأثير فيهم تنوء بالفشل.

أنا لا أقصد خداعهم أو تملقهم، بل أريد أن أقول لك: عامل كل الناس على أنهم مهمين، لا يشغلنك قيمتهم التي ارتضوها لأنفسهم، ولا تضع بالاً برداءة آرائهم وتفاهة تفكيرهم، عاملهم بتقدير وطيب نفس وأخلاق رفيعة، وأهم من ذلك أشعرهم بأهميتهم في الحياة.

فإن الشعور بالأهمية من أهم الدوافع البشرية، وكل إنسان ـ كائنًا ما كان ـ يحب أن يكون شيئًا ذو قيمة.

ولقد عدَّ الباحث والكاتب الأمريكي (ديل كارنيجي) الشعور



بالأهمية والتقدير بأنه السر العظيم للتعامل مع الناس، ويعدّ كذلك الإنسان الذي نجح في تقدير من يتعامل معهم بأنه إنسان قطع شوطًا كبيرًا في امتلاك قلوبهم.

هذا التعطش البشري للتقدير يتسم بالقوة، كما أنه يلح على الإنسان بحيث يسيطر عليه، والشخص الفريد الذي يستطيع حقًّا أن يرضي هذا التعطش القلبي هو الذي يستطيع أن يجعل الناس في قبضة يده.

يقول الكاتب النفسي جون ديوي «أعمق واقع للإنسان إلى العمل هو الرغبة في أن يكون شيئًا مذكورًا».

ولقد سُئِلَ أحد المديرين المتميزين واسمه تشارلي شواب عن سرٍّ نجاحه في التعامل مع الناس؛ فقال: إنني أعتبر مقدرتي على بثِّ الحماسة في نفوس الناس هي أعظم ما أمتلك، وسبيلي إلى ذلك هين وميسور؛ فإني أجزل لهم المديح والثناء وأسرف في التقدير والتشجيع».[1]

ويربط عالم النفس (ألفرد ادلر) بين رغبتنا في الحصول على الحب، وبين رغبتنا في الحصول على التقدير والاحترام، وفي رأيه أن تلهف الفرد على التقدير والاحترام، هو المحرك الأول للحياة.

---

(١) كيف تؤثر في الآخرين وتكسب الأصدقاء.



فنحن لا نستشعر السرور والرضا إلا حين يرضى عنا الناس.

ولا تخمد لنا قط رغبة في إطراء الناس لأعمالنا، أو السعي للظفر بإعجابهم بثيابنا وهندامنا، ومهما يكن التقدير ضئيلاً؛ فإنه يبث فينا الإحساس بالأهمية الذي يشدد عزائمنا للمضي قدمًا في خضم الحياة.[١]

والناس في بحثهم عن التقدير يسلكون مسالك عدة منها الحسن، ومنها السيئ، ومنها الغريب كذلك!!

فالعظماء أبدعوا، وتحملوا ألم البذل كي يكونوا شيئًا مذكورًا.. وقيمة مميزة.



والطغاة كثير منهم أذاقوا الناس الألم والمرارة فقط كي يبنوا لأنفسهم سيرة وذكرى بغض النظر عن كنه تلك الذكرى، بل إن هناك كثير من اللصوص والأشقياء يكون أول همهم حال القبض عليهم هو فلاش الكاميرا الذي سيجعلهم حديث الناس!!!!!

(١) طريق الشخصية الجذابة/ جيمس بندر.

بل وهناك أشخاص يتمارضوا كي يحصلوا على بعض الاهتمام والتقدير!!

لذا كان من الأهمية بمكان لكل من يطمح في كسب قلوب الآخرين أن يشعرهم بأهميتهم، ويركز دائمًا على مواطن التفوق فيهم ويقدرها.

والناظر في دنيا الناس يرى أن العلاقات الاجتماعية والمعاملات المادية والأفكار المختلفة سواء السياسية أو الاجتماعية أو الفكرية أو حتى الرياضية يتميز فيها صاحب الخلق الراقي الذي يعلم مداخل النفس الإنسانية وأسرار التعامل معها.

أعرفُ أناسًا لا يكفون عن تقدير من حولهم؛ فهم يثنون على زوجاتهم، ويمتدحون أبنائهم، ويقدرون جيرانهم وأصدقائهم، حتى صار أسلوب التقدير جزء من شخصيتهم، ولا تتعجب إن رأيت أحدًا منهم يشكر عامل المطعم على حسن استقباله، و يرسل كلمة أخرى إلى الطباخ على حسن إعداده للطعام.

لذا فلا عجب أن يكون لهم في كل مكان أصدقاء ومعارف وأشخاص يتوقون لخدمتهم وتقديرهم في كل زمان ومكان.

ومن أهم فوائد التقدير أنه يساعد على بناء الثقة بالنفس، والتغلب على العثرات المفاجئة.

فعندما تمر بالشخص منا كبوة، أو يدخل تحد جديد من تحديات الحياة يحتاج دائمًا إلى من يتلوا عليه كلمات التقدير ويذكر له نجاحاته السابقة، نرى هذا جليًا في موقف أمنا خديجة - رضوان الله عليها - مع رسول الله ﷺ، فبعد أن جاءه جبريل عليه السلام بالرسالة، خاف ﷺ على نفسه، وذهب إلى زوجته، وحكى لها ما حدث له ثم قال لها: «**لقد خشيت على نفسي**» هنا كان الرد من السيدة خديجة حاسمًا: كلا، أبشر، فوالله لا يخزيك الله أبدًا إنك لتصل الرحم، وتصدق الحديث، وتقري الضيف، وتحمل الكَلَ، وتكسب المعدوم، وتعين على نوائب الحق.[1]

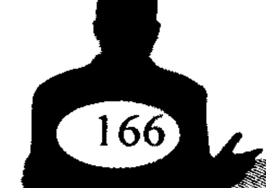
جملة من التقدير أعادت لنبينا الغالي ﷺ الطمأنينة، وهدأت من روعه.

ويجب على صاحب الشخصية الساحرة أن يضيف إلى كنوز شخصيته تلك الجوهرة الرائعة (تقدير الآخرين)، فبها تسحر نفوسهم، وتلهب كوامن حماستهم.

والأمر ليس صعبًا، وإذا ما مورس لأكثر من مرة صار عادة نفعلها

---

(١) انظر: صحيح السيرة للألباني.





بدون أن نشعر، فقط عليك أن تثني على الناس، تعامل كل واحد منهم على أنه مهم، لا تستخف بأحد منهم، اهتم بأحاديثهم، باهتماماتهم، بأفكارهم، واحترم وجهة نظرهم.

وانظر معي للقصة القادمة لترى كيف فعلها هذا الرجل مع عمته العجوز:



قصة ذات مغزى هام حكاها الكاتب العالمي ديل كارنيجي، يلفت بها النظر إلى أن حاجة المرء للتقدير قد تصل إلى حد غير متوقع فيقول: ارتحل مستر «سي» عقب انضمامه إلى معهدي بمدة وجيزة إلى لونج ايلاند في صحبة زوجته ليزوروا بعض أقاربها الآخرين، ولما كان يتحتم على مستر «سي» أن يخبر طلبة فصله بنتيجة تطبيقه لمبدأ «إظهار التقدير للناس»، فقد فكر في أن يبدأ بالعمة العجوز.

وألقى مستر «سي» نظرة في أرجاء البيت ليرى أي الأشياء فيه يسعه أن يبدي تقديره له، وما لبث أن سأل العمة العجوز: ألم يشيد هذا البيت في نحو عام ١٨٩٠م؟ فأجابته: بلى، هذا على وجه التحديد هو العام الذي بني فيه.

فقال: إنه يذكرني بالبيت الذي ولدت فيه، إنه جميل، قوي البناء، فسيح الأرجاء، متعدد الغرف، وإنه لمن سوء الحظ أن مثل هذه البيوت لم تعد تشيد في هذه الأيام.

فوافقته العمة العجوز على ذلك، وأخذت تحكي له ذكريات الماضي يوم كانت مع زوجها المتوفى ثم أخذت تطوف به في البيت، فأبدى مستر «سي» تقديره المخلص للتذكارات الجميلة التي جمعتها خلال رحلاتها مع زوجها بقول مستر «سي»، فلما فرغنا من جولتنا بأنحاء المنزل، اقتادتني العمة إلى الحديقة حيث الجراج، وهناك وجدت سيارة باكار فخمة، تكاد تكون جديدة لم تمس، وقالت لي العمة في لهجة رقيقة:

لقد اشترى زوجي هذه السيارة قبل أن يموت بمدة قصيرة، ولم أركبها قط منذ وفاته، إنك يا مستر «سي» تقدر الأشياء الجميلة ذات الذكرى العزيزة، فخذ هذه السيارة؛ إنها لك مع أخلص تحياتي.

ففوجئ مستر «سي» بهذه المفاجأة، قال: كيف يا عمتي؟ إنني أقدر كرمك طبعًا، ولكني لا أستطيع أن أقبل عطيتك، إنني لست قريبًا لك ولديك أقارب كثيرون يودون أن تكون لهم هذه الباكار؛ فقالت في ازدراء: أقارب؟! نعم، لدي أقارب ليس لهم سوى انتظار موتي كي يظفروا بهذه السيارة، ولكن بُعدًا لهم.



فعدت أقول لها: حسنًا إذا كنت لا تريدين أن تعطينها لأحد منهم؛ فلماذا لا تبيعينها؟ فهتفت مرة أخرى أبيعها؟! أتحبني أبيع هذه السيارة؟ أو تظن أنني أطيق أن أرى الغرباء يروحون أمامي ويغدون بهذه السيارة؟ هذه السيارة التي اشتراها زوجي لي أنا؟ إنني سأهديها لك يا مستر «سي»؛ فأنت تقدر التذكارات حق قدرها).

هذه العجوز كانت تتلهف إلى شيء من التقدير والاعتراف بأهميتها؛ فلما وجدت من يغدق عليها هذا التقدير لم تجد أقل من سيارة باكار تهديها له لتعبر عن امتنانها وشكرها.[1]

لافتــــة:

أجرت شبكة هاتف بنيويورك إحصائية حول أكثر الكلمات تكرارًا بين المتحدثين؛ فكانت كلمة «أنا» تكررت (٣٣٩٠) في (٥٠٠) مكالمة.

مما يدل على أن حبَّ النفس، ومحاولة تقديرها شيء أصيل في تكويننا البشري.

---

(١) كيف تؤثر في الآخرين، وتكسب الأصدقاء.

كن منجم ألقاب:

من أساليب التقدير توزيع الألقاب الرنانة، ضع أمام اسم صاحبك لقبًا يحبه، أو اخترع له لقبًا يناسبه، انظر معي لخير خلق الله ﷺ وهو يقـول: «لو كنت متخذًا خليلاً لاتخذت أبا بكر خليلاً»

«لو سلك عمر فجًا لسلك الشيطان فجًا آخر»

«عثمان رجل تستحي منه الملائكة»

«عليّ رجل يحب الله ورسوله».

«خالد سيف من سيوف الله سله على أعدائه»

«لكل نبيٍّ حواري، وحواريي الزبير بن العوام»

«لساق بن مسعود أثقل عند الله من جبل أحد»

«مثل عائشة على النساء كمثل الثريد على الطعام»

«زينب أطولكن يدًا»

«الحسن والحسين سيدا شباب أهل الجنة»

«سلمان منا آل البيت».

هذه الطريقة الفريدة كان لها بـالغ الأثـر في قلـوب أصـحابه، كـل

واحد منهم كان يفخر بلقبه الذي لقبه إياه رسول الله ﷺ، ويستشعر في قرارة نفسه حجم التقدير الذي يقدره له قائده وحبيبه.

إن علماء التربية اليوم ينصحون الآباء بأن ينتقوا لأبنائهم ألقابًا تناسب ميولهم، **كالرسام العظيم، أو اللاعب الخطير، أو عبقرينو**؛ مؤكدين على أن هذه الألقاب تساعد في تحفيز الطفل، وتشجيعه للوصول إلى مراتب التميز.[1]

فلماذا لا نمارس تلك العادة مع المحيطين بنا؟ فإن كنت في العمل أعط لكل واحد اسمًا يحبه، وكذلك في البيت مع زوجتك وأولادك، ومع من تقابلهم.

فلان الشاعر.. وفلان صاحب الحنجرة الذهبية، وفلان التاجر الصدوق، وفلان المبدع.

هذا النوع من التقدير، محبب إلى النفس، فانا وأنت نُحب أن ننادى بما نتميز به، ونُقدِّر من يرى فينا إشارات النباهة والتفرد.

ولكل شخصية ميزة، ولن تجد شخصًا قد حُرِمَ من أسهم النبوغ كلية.

ولقد روي أن عيسى عليه السلام مرَّ في نفر من أصحابه على شاة ميتة،

---

(١) الآن أنت أب للمؤلف.



فقال لهم: صفوها، فذكروا من كراهة رائحتها وبشاعة منظرها... فأراد أن يلفت انتباههم إلى شيء لم يقيموا له وزنًا، فقال: لم يقل أحد منكم: ما أشد بياض أسنانه؟؟!.

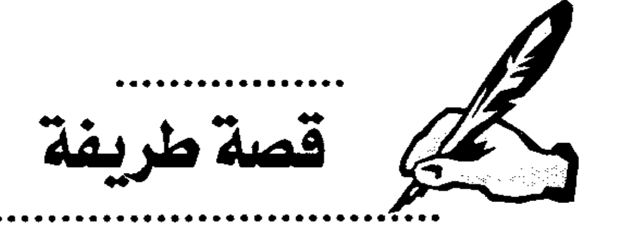
هل التقدير يعني التملق؟؟

كلا.. فالتملق نوع من النفاق والمتملق شخص يمدح كي يصل إلى غاية ومأرب، ولا مانع لديه من أن يسيل ماء وجه على أعتاب من يتملقهم بغية إنهاء مصلحة أو طلب ما.

والفرق بينه وبين التقدير قد يختلط لدى بعض الناس، لكنه لا يخفى على ذهن الشخص الذكي، فللتملق رائحة تزكم القلوب الفطنة والعقول اللبيبة.

التملق كلمة كاذبة تخرج من اللسان لغرض أو لحاجة.

والتقدير كلمة صدق تخرج من القلب خالصة لله.



قابلت الصحفية الأمريكية دروثي ديكس أحد المسجونين بتهمة النصب، وكان هذا المسجون موضع جدل في المجتمع الأمريكي حيث اتهم بالنصب على (٢٣٣) سيدة، بعدما تزوجهن!!!.

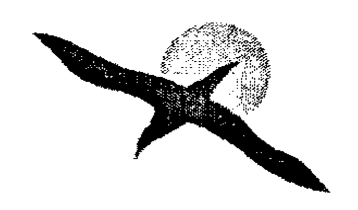


كان هم الكاتبة أن تعرف كيف استطاع هـذا الرجـل أن يسـتولي على أرصدة كل هذا العدد الكبير من النساء.

وعندما سألته قال لها: أولاً كنت أكسب قلوبهن، وعندما سألته عن الطريقة التي يستحوذ بها على قلوب النسوة، قال ببساطة: إنـني أتحـدى أن تدعي إحداهن أني قد احتلت عليها، إنـني فقـط كنـت أجلـس مـع الواحدة منهن، وأهتم بها.

وعندما سألته كيف كان يهتم بها قال:

فقط كنت أحدثها عن نفسها طيلة الوقت!!!.





من بدائع الحكمة:

يقول الإمام أبو حنيفة النعمان:

زرْ من يزورك، ومن لم يزرك..

وأحسن على من يحسن إليك ويسيء.

وتغافل عما لا يعنيك، واترك ما يؤذيك.

ومن مرض من إخوانك؛ فعده بنفسك.

ومن قعد منهم عنك؛ فلا تقعد أنت عنه.

وصل من جفاك، واعف عمن أساء إليك.

ومن تكلم فيك بالقبيح؛ فتكلم فيه بالجميل.

ومن استعانك؛ فأعنه، ومن استنهضك؛ فانهض له، ومن استنصرك؛ فانصره، وتغافل عن زلات إخوانك، واقض حوائجهم، وأرفق بهم وسامحهم، ولا تبد لأحد فيهم ضيق صدر ولا ضجر، وعامل الناس معاملتك لنفسك، واستعن على نفسك بالصيانة لها، واستمع لمن لم يسمع منك، ولا تكلف الناس ما لا يكلفونك، وإياك والغدر، وإن غدر بك، وأد الأمانة، وإن خانوك.

17 ما يريدون لا ما تريد

الناس طبائع.. ولهم ميول وأهواء مختلفة.

ومن يطمح في كسب قلوبهم يجب أن يقترب من دائرة اهتماماتهم، ويدخل في محيط تفكيرهم ومطالبهم.

يقول ديل كارنيجي:



كنت دائمًا اذهب لاصطياد السمك أثناء الصيف، وكنت شخصيًا شغوفًا بالفراولة والقشدة، ولكنني وجدت أن الأسماك تفضل الدود لسبب لا أعرفه، ولذلك عندما أذهب للصيد لا أفكر فيما أريد، ولكن أفكر فيما يريده السمك، ولذلك لا أضع في الخطاف الفراولة بالقشدة، وإنما كنت أدلي دودة أو جرادًا صغيرًا أمام السمك، وأقول: (ألا تريدون هذا).

فلماذا لا نستخدم هذا الأمر عندما نتعامل مع الناس؟؟[1]

فما الذي يجبر شخص ما على الجلوس معك، ومجاذبتك الحديث، إن كنت تكلمه بشكل غير مستساغ بالنسبة له، أو في مواضيع لا حاجة له بالخوض فيها؟؟!!

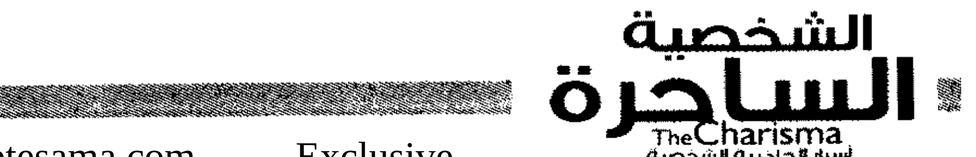
ليس من المقبول أن يكون حديثك كله دائر حول ما تحبه، فربما كان ما تحبه لا يحبه الآخرون.

إن أكثر القادة والخطباء والدعاة تحقيقًا لنتائج إيجابية هم أولئك الذين يصبغون حديثهم بالصبغة التي يحبها الحاضرون.

من القصص البديعة التي بدا فيها هذا الأمر واضحًا قصة الإمام حسن البنا - رحمه الله - مع فتوات (بولاق).!!

وخبر القصة أن دُعِيَ الإمام مرةً إلى حفل بمناسبة المولد في بولاق، وكان هذا الحي يشتهر في ذلك الوقت بالفتوَّات والأقوياء، وتخوَّف كثيرٌ من أتباع الإمام من أن يتسبب الفتوات في فوضى، خاصة، وأنهم قد جبلوا على البلطجة، وأعمال العنف، وليسوا من رواد المساجد، ودروس العلم، إلا أن الإمام وقف في عزة بجسده الضئيل، وأخذ في الحديث وبأسلوب ساحر عن قوة النبيِّ وشجاعته، وقص عليهم صرعه

(١) كيف تؤثر في الآخرين، وتكسب الأصدقاء/ ديل كارنيجي.



لأبي جهل، وركانة أقوى أقوياء الجزيرة العربية، وسبقه لأبي بكر وعمر.. **ذلك الحديث المحبب لأولئك الفتوات،** ثم انتقل بهم إلى القوة الروحية التي مصدرها طاعة الله، والتزام أمره واجتناب نهيه، كذلك استخدام القوة في نصرة المظلوم، ومجاهدة الأعداء، فما كان من أحد الفتوات إلا أن صاح معجبًا: «اللهم صلِّ على أجدع نبي».

وانتهى الحفل، والتف جمع غفير حول الشيخ يصافحونه في حب ومودة، وبايع كثير من الحضور هذا الرجل الساحر على الانضمام لجماعته.

هذا الموقف مدرسة في هذا الباب.

لقد قال الشيخ اللبيب ما يريد، وشرح فكرته ورؤيته، ولكن بمفرداتهم التي يحبونها، وبالطريقة التي تستهويهم.

ولا عجب بعد ذلك أن ترى دعوة هذا الرجل لها في كل بلد موضع.. وفي التاريخ مكانًا بارزًا.

والإمام عليّ بن أبي طالب ﷺ ينصح كل مشتغل بالدعوة، أو حامل لرسالة، أن يعي جيدًا كيف يحدث الناس، وفيما يحدثهم، يقول ﷺ: «خاطبوا الناس على مقدار عقولهم، أتحبون أن يكذب الله ورسوله»؛ فبعض الحديث يكون فتنة إذا قيل لمن لا تتسع مداركهم لفهمه واستيعابه.

وفي علم الإدارة اليوم قاعدة للمدربين والمعنيين بالخطابة تقول: (تعرف أولاً على الجمهور الذي ستخاطبه).

حتى يتسنى لك تحضير الخطاب الذي يناسبهم، ويتفق مع ميولهم وأفكارهم.

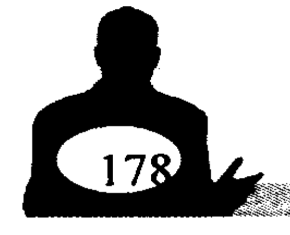
وأنت أيها الهمام.. اجعل في كنانتك لكل هدف سهم، فإذا جالست تاجرًا؛ فأخرج سهم التجارة، وأخبره أن تسعة أعشار الرزق في التجارة، وأن الرسول ﷺ كان تاجرًا، وأن التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين.



وإن جالست رياضيًّا؛ فهيئ سهم البطولة، وتحدث عن الرياضة وأهميتها، وإذا كان جليسك شيخًا؛ فأخرج سهم التواضع، وأعطه قلبك وأذنك، واطلب منه الحكمة.

من الأهمية بمكان أن تدرس جيداً العقلية التي تحادثها، وتعرف مداخلها، وما تحب وما تكره..

وحينها.. ارم القلوب بما تهواه من الأسهم.. وخاطب العقول بما يتراءى لها من الأساليب المناسبة.



وتذكـــر:

قـل مـا تريـد بالطريقـة الـتي يريدونها.

لافتـــة:

سُـئِلَ « لنكـولن» مـرة أن يعـرف « الدبلوماسـية» ، فأجـاب بعـد تفكـير: أحسب أنها المقدرة على وصف الآخرين كمـا يـرون أنفسـهم، ومعـاملتهم بمـا يحبون أن يعاملوا به.[1]

* * *

(١) ابراهام لينكون (١٢ فبراير ١٨٠٩ - ١٥ أبريل ١٨٦٥م) هو الرئيس السادس عشر للولايات الأمريكية المتحدة، ١٨٦١- ١٨٦٥م.



18
تذكر لا يؤمن!

قال رسول الله ﷺ: «**والذي نفسي بيده لا يؤمن عبد حتى يحب لأخيه ما يحب لنفسه من الخير**»[١]

تعالوا لنتصور حياة، يحب كل من فيها للآخرين ما يحبه لنفسه.

ما الذي يمكن أن يحدث في ذلك العالم الذي يقتل فيه الإنسان أخاه من أجل درهم أو دينار.. العالم الذي تبيد فيه دولة دولة أخرى، من أجل برميل من النفط؟؟!!

ما الذي يمكن أن يحدث لو أحب كل منا لآخاه ما يحبه لنفسه..؟

أنا لا أحب أن يطفف لي أحدهم المكيال.. لا أحب أن يصرخ أحد بوجهي، أو يهينني.. لا أتمنى أن يسخر مني أحد.. أو يكذب عليّ شخص.. أو يخدعني مخلوق.

أحب أن يهتم بي الآخرين، ويكرموني، ويحفظوا لي مكانتي.. أحبهم أن يعرفوا ايجابياتي، وأن يتغاضوا عن أخطائي، وأن يفسحوا لي من قلوبهم

(١) صحيح الجامع للألباني.





موضعًا، ويعطوني أذنا حين أتكلم، ويتقبلوا وجهة نظري ويحترموها.

.. هذا ما أحبه لنفسي، وما يجب أن أحبه للآخرين..

إن بواعث الأثرة، وحب النفس، والنظر للمصلحة الخاصة فقط؛ لا تصح بمسلم فضلاً عن شخص يطمح في كسب قلوب الآخرين.

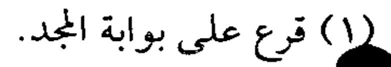
يجب أن نشعر الناس باهتمامنا بهم، وبأننا نقدِّرهم ونحبهم كأنفسنا، وحينها لن يكون صعبًا أن نمتلك قلوبهم.

يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله: إن الأثرة الغالبة آفة الإنسان، وغول فضائله، إذا سيطرت نزعتها على امرئ محقت خيره، ونمت شره، وحصرته في نطاق ضيق خسيس، لا يعرف فيه إلا شخصه، ولا يهتاج بالفرح أو الحزن إلا بما يمسه هو من خير أو شر. أما الدنيا العريضة والألوف المؤلفة من البشر؛ فهو لا يعرفهم إلا في حدود ما يصل إليه عن طريقهم ليحقق آماله أو يثير مخاوفه.

ولقد حارب الإسلام هذه الأنانية الظالمة بالأخوة العادلة، وأفهم الإنسان أن الحياة ليست له وحده، وأنها لا تصلح به وحده؛ فليعلم أن هناك أناسًا مثله، إن ذكر حقه عليهم، ومصلحته عندهم؛ فليذكر حقوقهم عليه، ومصالحهم عنده، وتذكر ذلك يخلع المرء من أثرته الصغيرة، ويحمله على الشعور بغيره.(١)

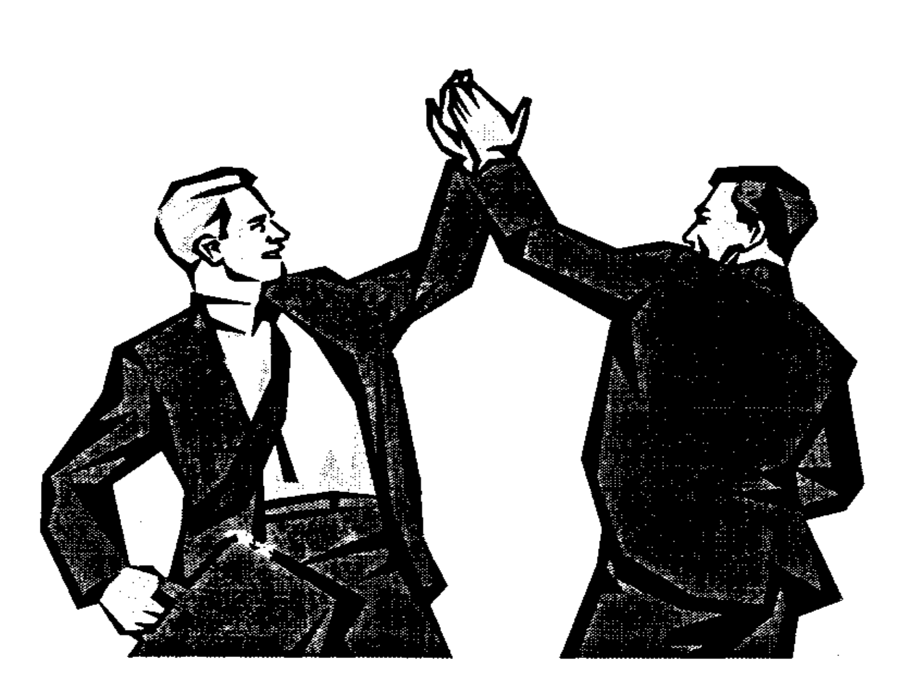
---

(١) قرع على بوابة المجد.





تعالوا نرتفع.. ونؤثر لنأثر!!



أن تحب لأخيك ما تحب لنفسك شيء جميل ومطلوب ورائع، وهو مطلب أكدت عليه الدراسات الحديثة في التعامل مع الناس، غير أن هناك شيء فريد، لم تعرفه أمة من الأمم، ولم توصي به دراسة من الدراسات، شيء احتكرته أمة الإسلام، يصعب أن يقتنع به أي شخص لا يعرف الله، ويستحيل أن يعمل به عقل مادي، أو قلب لم يذق طعم الإيمان بالله.

هذا الشيء هو الإيثار، والذي عناه ربنا جل وعلا بقوله: (والذين تبوءوا الدار والإيمان من قبلهم يحبون من هاجر إليهم، ولا يجدون في صدورهم حاجة مما أوتوا، ويؤثرون على أنفسهم، ولو كان بهم خصاصة، ومن يوق شح نفسه فأولئك هم المفلحون) [الحشر: ٩].

والإيثار هو أن تُفضل غيرك على نفسك، حتى لو كنت بحاجة إلي الشيء الذي فضلته به، والإيثار يكون بالمال والجهد والوقت والنفس!!

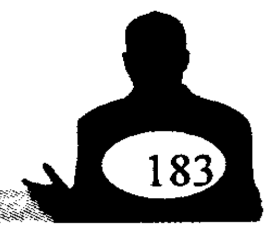


نعم يكون بالنفس، والناظر في سيرة رسول الله ﷺ، والمتأمل خبر أصحابة - رضوان الله عليهم - يرى مواقف مدهشة، منها ما حدث في غزوة أحد حينما حمى أبو دجانة جسد رسول الله بجسده، وارتضى أن تصيبه السهام بدلاً من أن تصيب رسول الله ﷺ، حتى أن أبا بكر رضي الله عنه يقول واصفا هذا المشهد: (نظرت إلى ظهر أبي دجانة؛ فإذا ظهره كالقنفذ من السهام).

وهذا طلحة بن عبيد الله - رضوان الله عليه - يقول لرسول الله ﷺ في إحدى الغزوات: (اخفض رأسك يا رسول الله! لا يصيبك سهم، نحري دون نحرك يا رسول الله، ويُقذف النبي ﷺ بسهم؛ فيراه طلحة فيضع يده، فيخترقها السهم، وتشل).

.. ولقد تجلى معنى الإيثار في معالم دعوتنا، بل لقد قامت الدعوة على هذا المعنى العظيم يقول الأستاذ البنا ـ رحمه الله: نحب أن يعلم قومنا أنهم أحب إلينا من أنفسنا، وأنه حبيب إليَّ هذه النفوس أن تذهب فداء لعزتهم إن كان فيها الفداء، وأن تزهق ثمنًا لمجدهم وكرامتهم ودينهم وآمالهم إن كان فيها الغناء.

وما أوقفنا هذا الموقف منهم إلا هذه العاطفة التي استبدت بقلوبنا، وملكت علينا مشاعرنا، فأقضت مضاجعنا، وأسالت مدامعنا، وإنه لعزيز علينا جد عزيز أن نري ما يحيط بقومنا ثم نستسلم للذل أو نرضى





الهوان أو نستكين لليأس، فنحن نعمل للناس في سبيل الله أكثر مما نعمل لأنفسنا، فنحن لكم لا لغيركم أيها الأحباب، ولن نكون عليكم يومًا من الأيام.[١]

إيثار فريد:

عندما هاجر المسلمون من مكة إلى المدينة، كانوا لا يحملون من متاع الحياة سوى ثيابهم البالية، وأجسادهم المنهكة، وثقتهم بموعود الله، فوقف الرسول ﷺ محدثًا الأنصار قائلا: «**إخوانكم تركوا الأموال والأولاد، وجاءوكم لا يعرفون الزراعة؛ فهلا قاسمتموهم؟**»، قالوا: نعم، يا رسول الله! نقسم الأموال بيننا وبينهم بالسوية؛ فقال لهم النبي ﷺ: «**أو غير ذلك؟**» قالوا: وما غير ذلك يا رسول الله؟ قال: «**تقاسموهم الثمر**»، قالوا: نعم، يا رسول الله، بِمَ؟ قال ﷺ: «**بأن لكم الجنة**».[٢]

ولقد حدث أن امرأة جاءت إلى رسول الله ﷺ ببردة، قالت: يا رسول الله! إني نسجت هذه بيدي لأكسوكها؛ فأخذها رسول الله ﷺ محتاجًا إليها، فخرج علينا فيها، وإنها لإزاره، فجاء فلان بن فلان رجل سماه يومئذ؛ فقال: يا رسول الله! ما أحسن هذه البردة! اكْسُنِيها، قال: «**نعم**»، فلما دخل طواها، وأرسل بها إليه، فقال له القوم: والله ما

---

(١) مجموعة الرسائل.

(٢) صحيح الجامع.



أحسنت، كُسِيَهَا النبيُّ ﷺ محتاجًا إليها ثم سألته إياها، وقد علمت أنه لا يرد سائلاً، فقال: إني، والله ما سألته إياها لألبسها، ولكن سألته إياها لتكون كفني؛ فقال سهل: فكانت كفنه يوم مات.(١)

ومن اللطائف في هذا الباب أن اجتمع عند أبى الحسن الأنطاكي نيف وثلاثون رجلاً لهم أرغفة معدودة لا تكفيهم شبعًا، فكسروها وأطفأوا السراج، وجلسوا للأكل، فلما رفعت السفرة؛ فإذا الأرغفة محلها لم ينقص منها شيء؛ لان أحدًا منهم لم يأكل إيثارًا للآخرين على نفسه حتى يأكلوا جميعًا، وهكذا آثر كل مسلم جائع منهم غيره.

والخلاصــــــة:

إن استطعت أن تؤثر الناس بالخير؛ فافعل، إن استطعت أن تعطيهم من حقك؛ فلا تتردد، وستجد في العطاء حلاوة تفوق الأخذ، حلاوة لا أستطيع أن أصفها، فليس لها تشبيه أو وصف، هي فقط تُقذف في القلب المعطاء قذفًا، تلك الحلاوة التي عناها الأستاذ سيد قطب ـ رحمه الله ـ بقوله: (لقد أخذت في هذه الحياة كثيرًا، أعني: لقد أعطيت!! أحيانًا تصعب التفرقة بين

(١) صحيح الجامع.







الأخذ والعطاء؛ لأنهما يعطيان مدلولاً واحدًا في عالم الروح! في كل مرة أعطيت لقد أخذت، لست أعني: أن أحدًا قد أعطى لي شيئًا؛ إنما أعني: أنني أخذت نفس الذي أعطيت؛ لأن فرحتي بما أعطيت لم تكن أقل من فرحة الذين أخذوا).[1]



إن من الناس من يختارهم الله؛ فيكونون قمح هذه الإنسانية: ينبتون - ويحصدون - يعجنون - ويخبزون - ليكونوا غذاء الإنسانية في بعض فضائلها.[2]

(١) سيد قطب/ أفراح الروح.
(٢) مصطفى صادق الرافعي/ وحي القلم.



19 لا تنس الشكر

إذا أنت أسديت لغيرك معروفًا؛ فحذار أن تذكره، وإذا أسدى لك أحدهم معروفًا؛ فحذار أن تنساه.. [ابن المقفع].

قال رسول الله ﷺ: «**لا يشكر الله من لا يشكر الناس**»[(١)] ، «و فسرها الخطابي قائلاً: هذا الكلام يتأول على معنيين أحدهما: أن مَن كان مِن طبعِه كُفْرانُ نِعمةِ الناسِ، وترك الشكرِ لِمَعْرُوفِهم؛ كان مِن عادتِه كُفرانُ نعمةِ الله ﷻ وترك الشُّكرِ له. والوجه الآخر: أن الله سبحانه لا يَقبَلُ شُكرَ العَبدِ على إحْسانِه إليه؛ إذا كان العبد لا يشكرُ إحسانَ الناسِ إليه، ويكفرُ مَعروفَهم؛ لاتصالِ أحدِ الأمْرَين بالآخر.[(٢)]

فلماذا يبست الألسنة، وجفت الينابيع التي تضخ في أوديتها عبارات الشكر الجميل، والثناء المحمود؟!

---

(١) الألباني صحيح

(٢) الجامع لأحكام القرآن للقرطبي.



الشكر أبسط ما يكون، لا يكفينا مؤنة كبيرة، ولا تكلفة عالية، إنه امتنان واعتراف بالفضل، سواء كان عن طريق سلوك بالجارحة أو لفظة باللسان.

يقول - عليه الصلاة والسلام: **«إذا قال الرجل لأخيه: جزاك الله خيرًا؛ فقد أبلغ في الثناء»**(١)

بل وذكرنا للفعل الطيب شكر في حد ذاته، قال رسول الله ﷺ: **«من أولى معروفًا؛ فليذكره، فمن ذكره؛ فقد شكره، ومن كتمه؛ فقد كفره»**.(٢)

فلماذا لا نشكر من أسدى إلينا معروفًا..؟!

ولماذا لا نحفظ للناس جميل صنيعهم؟!

والمسألة جد هينة لا تعب فيها ولا مشقة، وقديمًا قال أجدادنا: (كل شكر، وإن قل، ثمن لكل نوال، وإن جل).

فليس المطلوب قصائد شكر وامتنان؛ إنما عبارة واحدة، لكننا وللأسف لا نقولها، وهذا حال البشر عامة على مر العصور.

يقول ربنا جل وعلا في كتابه الكريم: ﴿**وَقَلِيلٌ مِّنْ عِبَادِيَ الشَّكُورُ**﴾ [سبأ: ١٣].

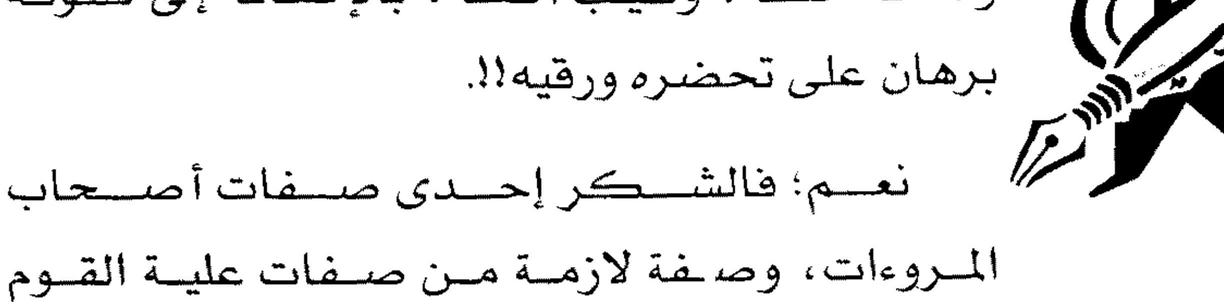
---

(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.
(٢) حسن، انظر: صحيح الترغيب والترهيب للألباني.





قلة هي التي تشكر وتعترف بالجميل!!!!.



لذا كان الشكر دليل على وعي الشاكر، ودماثة خلقه، وطيب أصله، بالإضافة إلى كونه برهان على تحضره ورقيه!!.

نعم؛ فالشكر إحدى صفات أصحاب المروءات، وصفة لازمة من صفات علية القوم والنبلاء.

(إذ أنك لو دققت النظر، للاحظت أن عادة الشكر ترتبط عند البشر بالمستوى الحضاري والثقافي لهم.. فكلما ارتقى الإنسان اجتماعيًّا وثقافيًّا كثر استخدامه لمفردات الشكر، وتعبيراته المختلفة، وكلما انخفض مستواه الثقافي والحضاري والأخلاقي؛ ندرت عبارات الشكر على لسانه، ولم يحس بحاجته إليها لانحطاط قيمه الأخلاقية والدينية، وعجزه عن إدراك حقوق الآخرين عليه.

كما أن الشكر أو كتمانه يرتبطان أيضًا بسلامة الشخصية ومدى خلوها من مركبات النقص؛ فالشاكر لا يحس بأي نقص تجاه من يشكره..

فقط ينصحك رجال الأخلاق بألا يكون شكرك للآخرين نفاقًا لهم أو استجداءً للمزيد من خدماتهم، وبأن يكون الشكر مكافئًا لما تلقيت

من صنيع، فلا تبخسهم حقهم منه.. ولا تزيدهم فوق قدرتهم بالمبالغة التي تتضمن إساءة خفية لهم ـ بدون قصد ـ فأنت حين تبالغ كثيرًا في شكر من قدم إليك خدمة صغيرة، فكأنك تقول له من حيث لا تقصد: يا إلهي لم أكن أظنك من أصحاب المروءات.. لكنك أثبت لي عكس ذلك.. فشكرًا لك!!.

ولا أظن أن أحد يسعده أن يسمع ذلك من أي إنسان؛ لهذا ففي الاعتدال تكريم لمن تمدحه، وتأكيد له بأنه أهل لما فعل، والحق أننا نحتاج جميعًا لأن نتعلَّم فضيلة الشكر، ونقبض عليها بأيدينا، وألا ننساها في معاملاتنا مع الجميع؛ لأنها تيسر الحياة، وتقلل من صعوبتها..

وتأثر القلوب وتحثها على العطاء، والمشاركة بدلاً من الانكفاء على الذات) [١]

قارئي الهمام: لا يوجد شخص محبوب، إلا ورأيت لسانه يجري بالشكر والثناء.

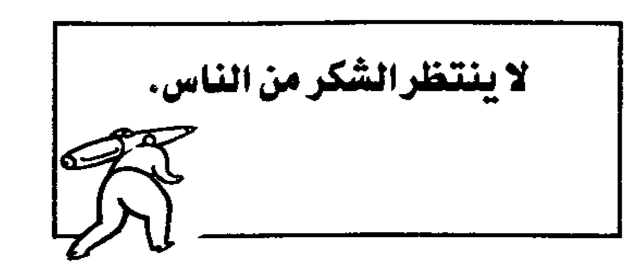
فمن جملة ما يبحث عنه الناس في هذه الحياة، هو سماع كلمات الشكر، والتي تعني لديهم، أنهم فعلوا شيئًا عظيمًا، وتوقفك عن الشكر والثناء يعد جحودًا لنعم الغير عليك، ويدفع الناس إلى استنكارك، ووصفك بالجحود والنكران.

(١) أعط الصباح فرصة/ عبد الوهاب مطاوع.





ويجب على كل طامح في كسب قلوب الناس أن يطبق تلك المعادلة الصعبة:



أما وقد نصحتك بشكر الناس، تعجب من قولي لا تنتظر الشكر!!؟

لا عجب - قارئي الحبيب - فانتظارك للشكر سيصيبك بالتذمر والضيق، وربما يعمل عمله في رسم صورة قاتمة في ذهنك للمجتمع من حولك.



كان هناك رجل جالس على الشاطئ يرقب الموج الهادر، ويستمتع بأشعة الشمس الحارقة، وإذ به يلمح طفلاً يصارع الموج في يأس، وبسرعة ألقى بنفسه في أحضان اليم قاصدًا ذلك الطفل المسكين، أخذ في الاقتراب منه، ولسانه يلهج بالدعاء ألا تسبقه موجة عاتية تحصد هذا الجسد الهزيل.

وعندما وصل إلى الطفل، جاءه من الخلف، وأمسك بتلابيبه، وجره

معه إلى الشاطئ، وارتمى على الرمال في تعب، وصدره يعلـو ويهـبط في سرعة، وقد أحس بوخز في صدره جراء هذا السباق المفاجئ.

جرى الطفل بعيدًا غير مصدق نجاتـه، وبقـى الرجـل سـاكنًا علـى الرمال، يحاول جمع شتات نفسه.

وما هي إلا لحظات إلا و لمح الرجـل بطـرف عينيـه الطفـل الـذي أنقذه قادمًا، ومعه سيدة، لا شكَّ أنها أمه قـد أتـت لتشـكره، وبالفعـل توقفت السيدة، وسألته: أأنت الذي أنقذت طفلي من الغرق؟

فقال لها في تواضع: نعم سيدتي.

فقالت له: إذن أين الساعة التي كانت في معصمه؟؟؟؟!!!!!

لا داعي لوصف حالة الذهول والإحباط التي انتابـت الرجـل، ولا داعي كذلك بالتنبؤ بأنه لن يسدي معروفًا لأحد بعد اليوم.

.. لهذا أعود وأكرر، لا تنتظر الشكر على خير فعلته؛ فتصاب بخيبة أمل وإحباط.

الأفضل - قارئي الحبيب - أن تطلب بعملـك وجـه الله، فـإذا شـكرك الناس؛ فقد رفعوا عن أنفسهم إثم كتمانـه، وأعفـوا أنفسـهم مـن عـار كُفـر النعمة، وإذا جحدوك، ولم يروا جميل صنعك؛ فعند الله ما هـو خـير وأبقـى، ولقد عرف لك الله حسن فعالك، فما يضيرك إن جحدك الناس.

يروى أن عيسى عليه السلام قد شفى ذات يوم عشرة من المشلولين، فلم يشكره منهم سوى واحد، وأما التسعة الآخرون، فلقد انصرفوا عنه دون كلمة شكر واحدة!.

ويقولون كذلك: إن الإمبراطور الروماني الحكيم ماركوس أورليس كتب من (١٧٠٠) سنة: (سألتقي اليوم بأشخاص أنانيين جاحدين، لكن لن يدهشني؛ لأن الحياة لن تخلوا منهم).

فهو يهيئ نفسه لتقبل الجحود والأنانية حتى لا يُصدم، فيصيبه الإحباط.

إذن فالجحود فطرة إنسانية قديمة!!.

فلا تذهب نفسك على الناس حسرات، وهيِّئ نفسك لذلك..!!!!!



20 لا تحرق الجسر!..

أن يغضب أي إنسان فهذا أمر سهل.. لكن أن تغضب من الشخص المناسب، وفي الوقت المناسب، وللهدف المناسب، وبالأسلوب المناسب.. فليس هذا بالأمر السهل.

[أرسطو في كتابه [الأخلاق].

بين النفوس جسور.. تبنى بالسلوك الطيب.. والمحمود من الأفعال والأقوال.

ربما يصدأ الجسر لقلة الاهتمام به.. وربما تظهر به بعض التشققات التي تحتاج إلى ترميم.. وهنا يندفع أحد الطرفين أو كلاهما للعناية بالجسر عبر كثير من السلوكيات الطيبة.

غير أن هناك لحظات تكون فيها أعيننا معصوبة.. ونفوسنا مشحونة.. فندمر الجسر، ونقذف عليه شعلة من اللهب فتحيله إلى تراب بعد أن كان معبر خير يسر الناظرين..!





قد نندم بعدها على تهورنا بتحطيم الجسر وتدميره.. ونحاول مرة أخرى بناء جسر غيره، لكن ذكريات الجسر الأول السيئة تترك انطباعًا، وأثرًا لا ينتهي أبدًا..

حينها يرتفع صوت العقل ليقول:

حاذر قبل أن تقذف الشعلة مرة أخرى..

شعلة الغضب.. التي لا تبقي خيرًا.. ولا تذر معروفًا.

لا تغضب:

عن ابن عمر - رضي الله عنهما - أنه سأل رسول الله ﷺ: ما يباعدني من غضب الله ﷻ، قال: «**لا تغضب**».[(١)]

وعن أبي الدرداء ؓ قال: قال رجل لرسول الله ﷺ: دلني على عمل يدخلني الجنة؛ فقال ﷺ: «**لا تغضب، ولك الجنة**».[(٢)]

واليوم، وبعد أكثر من ألف وأربعمائة عام على هذه الوصية النبوية

(١) قال الألباني: حديث حسن، انظر: صحيح الترغيب والترهيب.
(٢) صحيح، انظر: صحيح الترغيب والترهيب للألباني.



يأتي دانيال جولمان في كتابه الشهير (الذكاء العاطفي) ليقول: «أثبتت الدراسات الحديثة أن الغضب هو أسوء الحالات النفسية على الإطلاق».

وتضيف الأمريكية (ديان تايس) الباحثة السيكولوجية بجامعة (كيس ويسترن ريزيرف) قائلة: الغضب هو أكثر الحالات غواية وحضًّا على المشاعر السلبية، ونادرًا ما نستطيع السيطرة عليه.

هل تتذكر آخر مرة احمر فيها وجهك.. وعلا صوتك.. وتخطفتك مشاعر الحنق والغيظ؟؟!!

كلنا له مع الغضب صولات وجولات، فمنا من وعى خطورة ذلك السلوك، والشر الذي يجلبه على صاحبه، ومنا المخدوع الذي يقع تحت وطأة الغضب بكل سهولة، وبلا أي مقاومة.

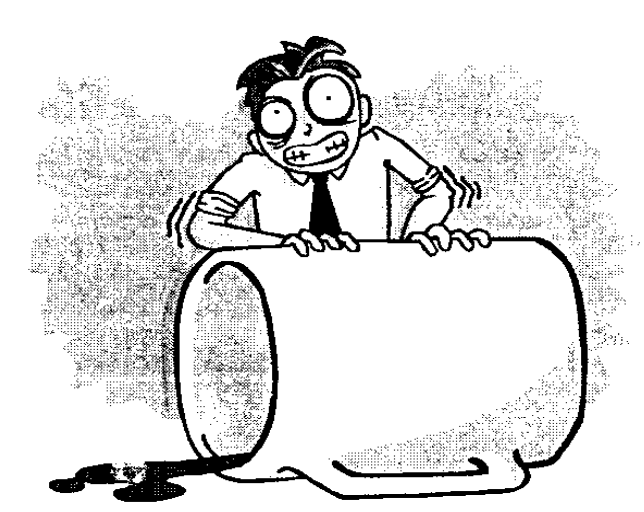
لقد عشت فلم أجد أسوء من الغضب، كم قطع من أواصر، وكم أنهى من علاقات، وكم غرس من بغضاء، وكم دمر من حب ومودات.

لقد عايشت الغضب، وعايشني فترة، فما اكسبني معركة، وما جلب لي نصر.. بل أعياني وأعيى من حولي، ولم أرى كالهدوء دواءً، وكالتسامح بلسمًا..





لمـــــاذا نغضب؟



في دراســـة قـــام بهـــا (دولـــف زيلمان) العـالم السـيكولوجي بجامعـة (ألاباما)، واتخـذ فيهـا مقياسًـا دقيقًـا للغضب، وتشريح ثورته، ومن خلال سلسلة طويلة من التجـارب الدقيقـة، وجـد أن هنـاك ثمـة محركًـا عامـا للغضب، وهو إحساس المرء منـا أنـه مهددًا بالخطر، ولا يقصد التهديد الجسدي وحسب، بل هو - في معظـم الحالات - تهديد رمزي لاحترام النفس وكرامتها.. كأن يعامـل الواحـد منا بوقاحة أو ظلم أو استخفاف أو إهانة، أو يحبط لأنـه لم يحقـق هـدفًا مهمًا.

هل الغضب أمر لا يد لك فيه؟؟

وأقصد بسؤالى: هل الغضب شيء يتملك النفس بغير إرادتها، كأن يسبك أحد بدون سبب، أو يتطاول عليك غرٌّ جاهلٌ؟!

ربما اعتدى عليك جاهل.. أو هاجمك أحمق مفتون.. وربمـا ضـاقت نفسك بما يقول.. وأهمك التجريح والتطاول. وعند ردة الفعل يتفاضل الرجال، ويظهر القوي من الضعيف..!





فمنا القوي.. لا أقصد قوة الجسد.. بل قوة إلجام النفس عن الغضب، مصداقًا لقول رسول الله ﷺ عندما سأل أصحابه: «**ما تعدون الصرعة فيكم**» قالوا: الذي لا يصرعه الرجال، قال: «**لا، ولكنه الذي يملك نفسه عند الغضب**»[1]

وفي رواية أخرى: «**ألا أدلكم على من هو أشد منه، رجل ظلمه رجل؛ فكظم غيظه، فغلبه، وغلب شيطانه، وغلب شيطان صاحبه**»[2]

ومنا **الضعيف**.. الذي تتخطفه جيوش الغضب؛ فيتشاجر ويسب ويلعن.. ولا يهدأ باله حتى يذيق خصمه العذاب ألوانا.. ويجني حصاد غضبه فرقةً وشقاقًا.

وفي الأثر: «الغضب ينسي الحرمات، ويدفن الحسنات، ويخلق للبريء جنايات».

ولك يا قارئي الهمام أهمس:

اكظم غيظك حال الغضب..
واعف عن الناس حال المقدرة.. تحصد القلوب حصدًا..

(١) قال الشيخ الألباني: صحيح.
(٢) صحيح السلسلة الصحيحة للألباني.





وانظر لقول شاعر من الأولين:

وإذا غضبت فكن وقـــورًا كاظمًا

للغيـــــظ تبصر ما تقول وتسمع

فكفى به شرفًا تصبر ســــــاعة

يرضـــــى بها عنك الإله وترفـع

ومقالة أخرى:

لن يبلغ المجد أقوام وإن شرفوا حتى يذلوا وإن عزوا لأقوام

ويُشتموا فترى الألوان مشرقة لا عفو ذل ولكن عفـو إكرام

دواء الغضب:

توصل علماء الـنفس إلى أن قطـع الطريـق أمـام تسلسـل الأفكـار الغاضبة هو أنجح الأدوية في معالجة مشاعر الغضب.

يقول دانيال جولمـان: (يجـب وضـع حـد للأفكـار الـتي توقـد نـار الغضب في مهدها؛ فكلما طال الوقـت الـذي نجـتر فيـه الأسـباب الـتي أثارت غضبنا، وجدنا أسبابًا مقبولة نلفقها، ونخترعها لنبرر بهـا لأنفسـنا أسباب غضبنا، ولكن إذا نظرنا للأمور بشكل مختلف؛ فسوف تهدأ هذه النيران المشتعلة.[1]

(١) دانيال جولمان/ الذكاء العاطفي.



إن إعادة تقييم الموقف على أسس إيجابية، والوقوف وبشجاعة أمام تيار الفكر الغاضب الهادر هو أولى خطوات القضاء على الغضب.

اعلم أن هذا ليس بالشيء اليسير، ولكنه أيضًا ليس بالمستحيل، وهذه أربع وسائل تساعدك كثيرًا في هذا الشأن:

١- **استعذ بالله:** فلقد حدث، وأن اسْتَبَّ رجلان عند النبي ﷺ حتى عرف الغضب في وجه أحدهما؛ فقال النبي ﷺ: «**إني لأعلم كلمة لو قالها لذهب غضبه (أعوذ بالله من الشيطان الرجيم)**» [١]

ذكر الله يقف حائلاً أمام الفكر السلبي الغاضب، ويحرر القلب من أسر الأفكار الخانقة.

٢- **بدِّل الهيئة:** فعن أبي ذر ﷺ أن رسول الله ﷺ قال: «**إذا غضب أحدكم، وهو قائم؛ فليجلس، فإن ذهب عنه الغضب، وإلا فليضطجع**» [٢]

كذلك فإن علماء النفس اليوم يؤكدوا هذا المعنى مطالبين الغاضب أن يغير من هيئته، كأن يستخدم وسائل الاسترخاء مثل التنفس بعمق،

---

(١) قال الألباني: صحيح، انظر: جامع الترمذي.

(٢) قال الألباني: صحيح، انظر: مشكاة المصابيح.



وارتخاء العضلات، أو يسير لمسافات طويلة، أو يمارس تمرين رياضي.

٣- اكتب مشاعرك: إذا غضبت، اكتب أسباب غضبك!!

هذه نصيحة (ردفورد وليام) الباحث السيكولوجي بجامعة ديوك، والذي يؤكد أن هذه الطريقة إذا اتبعناها ستخفف كثيرًا من حدة غضبنا، مفسرًا هذا بأن كتابة مشاعرك تساعدك على الوعي بها وفهمها، ومن ثم السيطرة عليها، ويرى أنه بمجرد الإمساك بالأفكار الغاضبة بهذه الطريقة يمكن اعتراض سبيلها، وإعادة تقييمها، كما وجد أن هذا المدخل يمكن أن يلعب دورًا أفضل قبل تصاعد الغضب، وتحوله إلى ثورة متفجرة.[١]

٤- ألجم اللسان: فلا تدع لسانك حر طليق، احرص أن تلجمه عند الغضب، وليس هذا بالهين ولا اليسير، فحاله كالجواد الثائر، يضرب بقدميه يمنة ويسرة، ولكن الرجال في مثل هذه المواقف يعرفون.

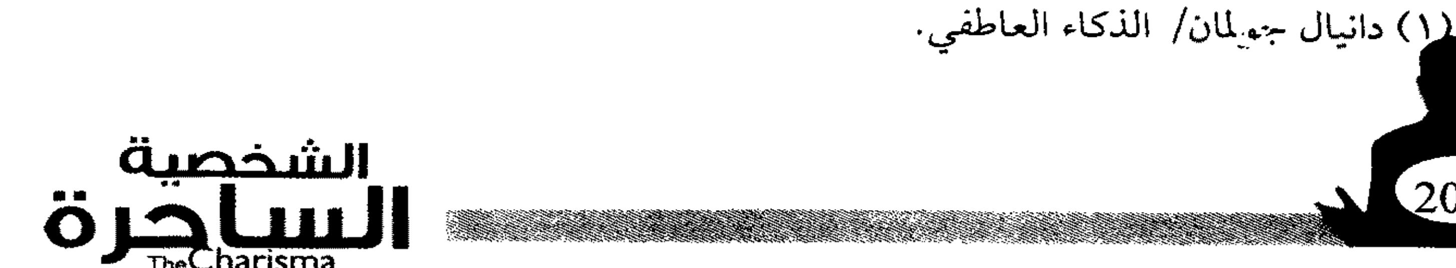
يقول امرؤ القيس:

لسانُكَ كالسيفِ في شكلِهِ　　　وأعدى من السيفِ في سَطْوتهْ

وذو التجربة يعرف ما يكمن في الكلام، وطبائع نبراته من إمكانات

---

(١) دانيال جولمان/ الذكاء العاطفي.

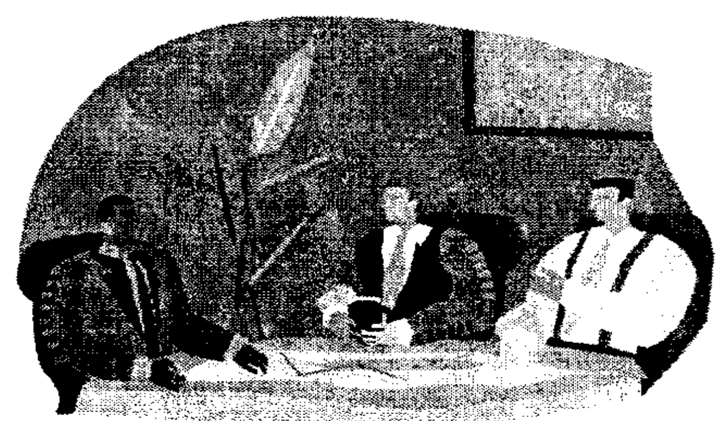


الإصلاح والإفساد؛ فيتعود الحذر، ويدقق في وزن حروفه، إذ هاهنا يظهر الورع، فليس غير النادر الشاذ من الناس يستعمل يده ورجله للبطش والأذى، لكنه اللسان.[1]

٥- **تسامح مع من غضبت عليه :** ربما سبقك غضبك ذات مرة، وتقاعس جواد عفوك وحلمك، حينها لا تدع الأمر يمر مرور الكرام، ولا ترضى بأن يهزمك الغضب أو يوقعك في الأسر، بل اعتذر.

واعلم أن المصطفى رائدك، قد قال لأصحابه ذات يوم: «**أيما رجل من أمتي سببته سبةً أو لعنته لعنةً في غضبي؛ فإنما أنا من ولد آدم أغضب كما يغضبون، وإنما بعثني رحمةً للعالمين؛ فاجْعَلْهَا عليهم صلاة يوم القيامة**»[2]

وما عُرف عنه غضب ﷺ، وما سبَّ أحدًا أبدًا، لكنه يخط الطريق، ويضع المنهج.

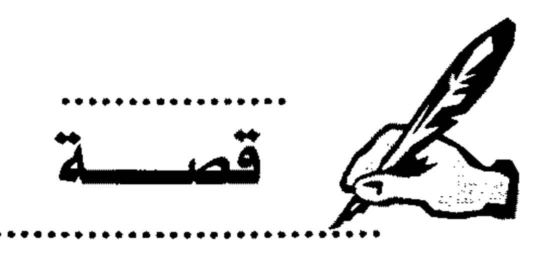


---

(١) العوائق/ محمد أحمد الراشد.

(٢) صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة للألباني.





قصـــة

حار أحد الآباء في معالجة طفله الصغير، وكيف يضبط نوبات الغضب عنده.

فقال له ذات يوم: يا بني، أريد منك أن تحمل هذه المسامير، ودفع في يده بعلبة فيها مسامير، وناوله في اليد الثانية مطرقة، ثم قال له: كلما انفعلت، أو غضبت؛ فاضرب مسمارًا في هذا الحائط، فلعلك تتذكر، فتملك نفسك عند الغضب؟

أطاع الغلام أباه، وبدأ يضرب مع كل موجة غضب مسمارًا واحدًا، فإذا تكرر الغضب زاد عدد المسامير.

طبعًا في اليوم الأول كان المنظر مخيفًا، كمية كبيرة من المسامير قد دقت على الحائط بشكل عشوائي، يدل على عصبية من قام بدقها، نظر الولد إلى ذلك الشكل المحزن، وبدأ يدرك حجم المشكلة التي ستواجهه إذا استمر على هذا المنوال.

ومع تقدم الأيام بدأ عدد المسامير بالتناقص تدريجيًا، حتى كان ذلك اليوم الذي لم يضرب فيه مسمارًا قط.

انطلق الطفل إلى أبيه فرحًا جذلاً، وقال: انظر يا أبت، لا مسمار

اليوم؟

قال له والده الحكيم: حسنًا، الآن سنقوم بعمل تعديل على التمرين، عليك القيام بعكس ما كنت تقوم به! كل يوم يمر عليك لا غضب فيه، ولا نوبات انفجار من الانفعالات، عليك أن تنزع مسمارًا من الحائط.

تأمل الولد الحائط لقد كان العدد مريعًا، لكنه رضخ لرغبة الأب وبدأ في القيام بالتمرين، وهكذا بدأ العد التنازلي؛ فالنفس انضبطت وصلحت، وتمكنت الإرادة من موجات الانفعال المجنونة، وأصبح الطفل في حال رائعة من الصحة النفسية، وبدأ عدد المسامير في التناقص من الحائط.

إلى أن كان اليوم الذي هرع فيه الولد إلى أبيه، وعلى قسمات وجهه مزيج من السعادة والانتصار، وقال: يا أبت، لقد زالت كل المسامير، أنا فرح جدًّا اليوم.

ابتسم الأب، وأخذ بيد ابنه الصغير، ثم اقترب من الحائط، وقال له: ضع أصابعك الصغيرة في الثقوب هل تشعر بها؟ أطرق الطفل خجلاً، وقال: نعم، إنها ذكريات من تلك الأيام السيئة. فقال له الأب: يا بني، إن الأخطاء التي نعملها تشبه هذه الثقوب، وإن الكلمات والانفعالات جروح حقيقية.



إنك لو طعنت أحدًا بسكين ثم انتزعته من لحمه، وقلت له ألف مرة: أنا آسف؛ فلن تلحم الكلمات الجرح، ولن يعود كما كان قط، بل سيترك ندبة، لا تزول حتى الموت.... وإن نفوسنا كذلك.

إن أحدنا لو أحسنت له الدهر كله، ثم أسأت إليه مرة واحدة؛ فلن ينساها لك، إلا من يملك نفسًا عظيمة، والبشر ليسوا عظماء. وكما كانت طبيعة الجروح أنها لا تندمل دون ندبة، كذلك سرى القانون على النفوس إذا انجرحت، والخاطر إذا انكسر.

يقول الشاعر:

جراحاتُ السنانِ لها التئامٌ   ولا يلتامُ ما جرحَ اللسانُ

الغضب المحمود...!!!!

أشعر بالدهشة تعلو ثنايا وجهك، وأنت تتساءل:



أبعد كل ما قلناه عن ذم الغضب، تقول هناك غضب محمود؟؟!!

نعم..!!، هناك غضب محمود، يثاب المرء عليه من قبل رب العالمين!.

وهو غضبك إذا انتهك أحمق مفتون حرمات الله؛ فغضبتك حينها مطلوبة، واللين في ذلك الموقف مذموم!.

إن كنا نحذر من الغضب، ونطالب بأن يملك المرء منا زمام نفسه، إلا أننا في المقابل يجب أن نعلم أن الشخص الذي لا يغضب إذا عدا عليه عدو.. أو استهان بعرضه فاحش.. أو اعتدى عليه باغ؛ فإنه شخص متبلد الحس والمشاعر!.

نتسامح إذا كان العدوان على شيء يخصنا..

ونعفو حين يكون العفو في موضعه..

أما إذا كان العدوان على حق من حقوق الله . فلا تهاون.

يقول شهيد الظلال - رحمه الله: «الغضب انفعال بشري ينبع من فطرة الإنسان، وهو ليس شرًّا كله؛ فالغضب لله ولدينه وللحق والعدل، أمر مطلوب، وفيه الخير، ومن ثم لا يحرم الله الغضب في ذاته، ولا يجعله خطيئة، بل يعترف بوجوده في الفطرة والطبيعة، ويعفي الإنسان من الحيرة بين فطرته ودينه، ولكنه في الوقت ذاته يقوده إلى أن يغلب نفسه، وأن يغفر ويعفو ـ ويُحتسب له ذلك صفة مثلى من صفات الإيمان المحببة.[١]

(١) في ظلال القرآن/ الجزء الثالث/ الأستاذ: سيد قطب.



تقول أمنا عائشة - رضوان الله عليها: «ما انتقم رسول الله ﷺ لنفسه في شيء قط إلا أن تنتهك حرمة الله؛ فينتقم لله بها».[1]

وفي مناقب الإمام أحمد بن حنبل ـ رحمه الله ـ وصف بأنه (يغضب لله، ولا يغضب لنفسه، ولا ينتصر لها؛ فإذا كان في أمر الدين، اشتد غضبه كأنه ليس هو).

موقف وسؤال:

في غزوة أحد، خالف الرماة أمر رسول الله ﷺ، وقُتِلَ في المعركة خيرة أصحاب النبي، ومُثِّلَ بحمزة أشد تمثيل، وجُرِحَ النبيُّ، وكاد يُقتل.

وفي سكرة الفرح قام أبو سفيان، وقال: أفي القوم محمد؟ فقال ﷺ: «**لا تجيبوه**»، فقال: أفي القوم ابن أبي قحافة؟ قال: «**لا تجيبوه**»، فقال: أفي القوم ابن الخطاب؟ فقال: إن هؤلاء قتلوا، فلو كانوا أحياء لأجابوا؛ فلم يملك عمر نفسه، فقال: كذبت يا عدو الله، أبقى الله عليك ما يخزيك، قال أبو سفيان: اعْلُ هُبَل، فقال النبي ﷺ: «**أجيبوه**». قالوا: ما نقول؟ قال: «**قولوا: الله أعلى وأجل**»، قال أبو سفيان: لنا العُزَّى، ولا عُزَّى لكم، قال النبي ﷺ: «**أجيبوه**». قالوا: ما نقول؟ قال: «**قولوا: الله مولانا، ولا مولى لكم**». قال أبو سفيان: يوم بيوم بدر، والحرب سِجَالٌ، وتجدون

---

(١) متفق عليه.





مُثْلةً، ثم آمر بها ولَمْ تَسُؤنِي.

فقال النبيُّ ﷺ: «أجيبوه»، قالوا: ماذا نقول؟ قال: «**قولوا له: لا سواء، قتلانا في الجنة وقتلاكم في النار**».

والسؤال:

لماذا أمر النبي ﷺ أصحابه ألا يجيبوا أبا سفيان حينما تحدث عنه، وعن صاحبيه؟.

وفي المقابل، لماذا قال لهم النبي: أجيبوه، عندما قال: اعل هبل.. ولنا العُزَّى، ولا عُزَّى لكم.. ويوم بيوم بدر؟

كي يعلم أصحابه.. ونحن من بعدهم، أن الانتصار لا يكون للنفس بل للرسالة.. وللمبدأ لا للأشخاص..

يسكت ﷺ ويأمر أصحابه بالسكوت حينما يتشفى عدوه فيه، لكن حينما يتعدى الأمر، ويتعلق بالله ﷻ، فلا سكوت.. يجب الرد.. ويجب أن يعلو زئير الأسد مهما أعيته الجراحات.

.. وعلى هذا جرى حال الدعوة.. وتربى الرجال.

ولقد روي عن الإمام علي بن أبي طالب ﷺ أنه همَّ بقتل كافر في أرض المعركة؛ فبصق الكافر في وجه عليّ ﷺ، فتركه، ولم يقتله؟! وعندما سُئِلَ لِمَ لمْ تقتله؟ قال: لّما بصق في وجهي غضبتُ لنفسي،

فتركته خشية أن أقتله في غير ذات الله!!!.

من كل ما سبق نقول

بأن هناك نوع من الغضب المقبول والموزون، والذي يكون انتصارًا لله لا للنفس، وبطريقة يغلب عليها العقل؛ فهي غضبة مفادها أن لله رجال.. وأن للحق جنود.











حكمة:

المؤمن إذا غضب لم يخرجه غضبه من حق، وإذا رضي لم يدخله رضا في باطل، وإذا قدر لم يدخله رضا في باطل، وإذا قدر لم يأخذ أكثر مما له..

الإمام جعفر الصادق - رحمه الله.

لافتة:

الحدة ضرب من الجنون؛ لأن صاحبها يندم؛ فإن لم يندم، فجنونه مستحكم. (علي بن أبي طالب رضي الله عنه)

إشراقة

قال رسول الله ﷺ: «ما من جرعة أعظم أجرًا عند الله من جرعة غيظ كظمها عبد ابتغاء وجه الله».[1]

---

(١) قال الشيخ الألباني: صحيح.





مـــوقف:

دخل أحد الشباب المتغطرس مكتب أحد المحامين، فقال له المحامي متلطفا: (تفضل مقعدًا)، فقال له الشاب في تبرم: (ألا تعرفني، أنا ابن البطران بلانك؟)، فقال له المحامي مبتسمًا: (حقًّا! إذن تفضل كرسيين)!!!!



21 كن منيبًا

يعيد التماسُ العذر للنفسِ روحَها ويخمدُ جمرَ الشرِّ قبل نشوبهِ

عجبتُ لحُرٍ يستحي باعتذارهِ وأولى به أن يَسْتَحي بذنوبهِ

وأقصد بالإنابة أن تكون راجعًا إلى الحق، غير متكبر أو متصلب في الرأي، وأن تؤمن أن كلنا ذوو خطأ، فاللبيب هو من يراجع نفسه، فإذا تبين له خطأ وقع فيه، أو نبهه أحد ـ أي: أحد ـ إلى خطئه أن ينيب، ويعود إلى الحق، ولا يستحي من قول: (آسف).

الرجل فقط هو من يعتذر؛ فالاعتذار شجاعة، وقليل هم من يملكون الشجاعة التي تؤهلهم للاعتراف بأخطائهم.

والناس تنبهر بموقف المعتذر، ربما تناولوا خطأه، وتندروا بذلته، لكنك لو بحثت في قلوبهم لوجدتها مغلقة على إكبار وإجلال لذلك الشخص الذي أرغم أنف شيطانه التراب، وألجم نفسه، وأعادها لحظيرة الاستقامة بعد جولة في أودية السهو والخطأ والغفلة.

إن آدم وحواء - عليهما السلام - وقعا في الخطأ، وأكلا من





الشجرة، لكن بعد الخطأ قالا: ﴿رَبَّنَا ظَلَمْنَا أَنْفُسَنَا وَإِنْ لَمْ تَغْفِرْ لَنَا وَتَرْحَمْنَا لَنَكُونَنَّ مِنَ الْخَاسِرِينَ﴾ [الأعراف: ٢٣]، ولذلك استحقا الرحمة؛ فرحمهما الله ﷻ، وأدخلهما الجنة، وفي مقابل ذلك، فإن إبليس عصى الله تعالى، ورفض السجود لآدم، وقال: ﴿أَنَا خَيْرٌ مِنْهُ خَلَقْتَنِي مِنْ نَارٍ وَخَلَقْتَهُ مِنْ طِينٍ﴾ [الأعراف:١٢]، فأصابه الكبرياء والغرور؛ ولذلك رفض السجود، فعاقبه الله ﷻ بقوله: ﴿فَاخْرُجْ مِنْهَا فَإِنَّكَ رَجِيمٌ * وَإِنَّ عَلَيْكَ اللَّعْنَةَ إِلَى يَوْمِ الدِّينِ﴾ [الحجر: ٣٤،٣٥].

إن الرجل الحق هو الذي يرفع يده إذا ما أخطأ، ولسانه يلهج: ﴿رَبِّ إِنِّي ظَلَمْتُ نَفْسِي فَاغْفِرْ لِي﴾ [القصص:١٦].

فهذا نبي الله موسى عليه السلام أخطأ واعترف بخطئه، وانظر معي قوله في سورة الكهف: ﴿لا تُؤَاخِذْنِي بِمَا نَسِيتُ وَلا تُرْهِقْنِي مِن مْرِي عُسْرًا﴾ [الكهف: ٧٣]. ويقول: ﴿إِنْ سَأَلْتُكَ عَنْ شَيْءٍ بَعْدَهَا فَلا تُصَاحِبْنِي قَدْ بَلَغْتَ مِنْ لَدُنِّي عُذْرًا﴾ [الكهف: ٧٦].

وانظر إلى حبيبك محمد ﷺ وقصته مع ابن أم مكتوم، وخبرها أن ابن أم مكتوم كان رجل أعمى، وجاء إلى النبي ﷺ يسأله في مسئلة، وكان النبي وقتها جالسًا مع أشراف وأكابر قريش يدعوهم إلى الإسلام، ويفاوضهم كي يخففوا العذاب عن أصحابه، فأعرض عن ابن أن مكتوم، فعاتبه ربه عتابًا شديدًا؛ فقال سبحانه وتعالى: ﴿عَبَسَ وَتَوَلَّى *



أَن جَاءهُ الأَعْمَى * وَمَا يُدْرِيكَ لَعَلَّهُ يَزَّكَّى * أَوْ يَذَّكَّرُ فَتَنفَعَهُ الذِّكْرَى * أَمَّا مَنِ اسْتَغْنَى * فَأَنتَ لَهُ تَصَدَّى وَمَا عَلَيْكَ أَلا يَزَّكَّى * وَأَمَّا مَن جَاءكَ يَسْعَى * وَهُوَ يَخْشَى * فَأَنتَ عَنْهُ تَلَهَّى﴾ [عبس:١-١٠].

يقول الشيخ سيد قطب - رحمه الله - في خواطره حول هذه الآية: (يجيء العتاب من الله العلي لنبيه الكريم، صاحب الخلق العظيم، في أسلوب عنيف شديد، وللمرة الوحيدة في القرآن في القرآن كله، يقال للرسول الحبيب القريب: «كلا»، وهي كلمة ردع وزجر في الخطاب! ذلك أنه الأمر العظيم الذي يقوم عليه هذا الدين!.[1]

ويروى أن النبي كان حينما يرى ابن أم مكتوم يقول له «**أنت الذي عاتبني فيك ربي**». ولقد استخلفه الحبيب مرتين بعد الهجرة على المدينة..

إن من معالم العظمة أن يقبض الرجل على أخطائه ويصححها، ومن تمام الرجولة ألا يتكبر أو يستنكف أن يعتذر عن خطأ أو ذلة وقع فيها، وليس هذا لأحد إلا للرجال.. بل العظماء من الرجال.

وما يضر الرجل منا أن يعتذر حال خطئه!؟

---

(١) في ظلال القرآن/ الجزء السادس.





وقد اعتذر الأنبياء وأولو العزم من الرسل.

من فوائد الاعتذار حال الخطأ:

يقول الشاعر:

رب ذنبٍ محوتهُ باعتذاري وحملتُ الورى على إكباري

وإذا قيستِ الفضائلُ فاق كـــرمَ العفوِ جرأةُ الإقرارِ

اعتذرت، فأرضيت ربًا: إن التائب حبيب الرحمن، والراجع عن ذنبه معترفًا بخطئه له عند خالق الناس مكانة عالية.

وكسبت قلبًا: فالقلوب تأنف من المخطئ المكابر، وتبغض مرافقته، وباعتذارك عن خطئك؛ ترتفع أسهم احترامك لدى القلوب الواعية المنصفة.

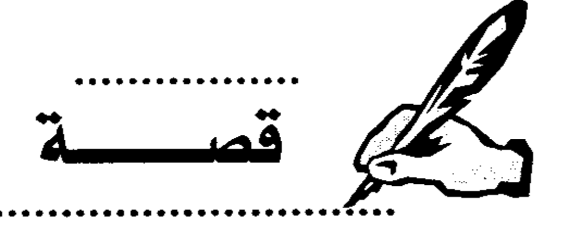
ومنعت شرًّا: فكم من البلايا والمصائب كان يمكن التغلب عليها بكلمة «أسف»، وليس هناك حريق يتعذر إطفائه بفنجان من الماء أول أمره.!

وازددت تواضعًا: إن معرفتك للخطأ واعتذارك عنه، يكشف لك حقيقة النفس البشرية، ويفضحها أمامك، ويظهر جليًّا أن الكل ذو خطأ، وأن زمان المعصومين قد ولى منذ فارق الرسل والأنبياء



هــذه الأرض، وحــري بمــن عــرف هــذا أن يتواضــع، ولا يتعصــب لرأيــه، ولا يخجــل أو يتكبر من الاعتراف بخطئه.

وكنت قدوةً: في الزمن الـذي عـزت فيـه النمـاذج الطيبـة، صـار وجود القدوة الذي يتمثل الجميل مـن الأقـوال والأفعال نادرًا، وأصبـح وجـوده مطلبًـا هامًـا، وإذا وجد عُدَّ من العـاملين المخلصـين؛ فاعمـل على أن تكون منهم.



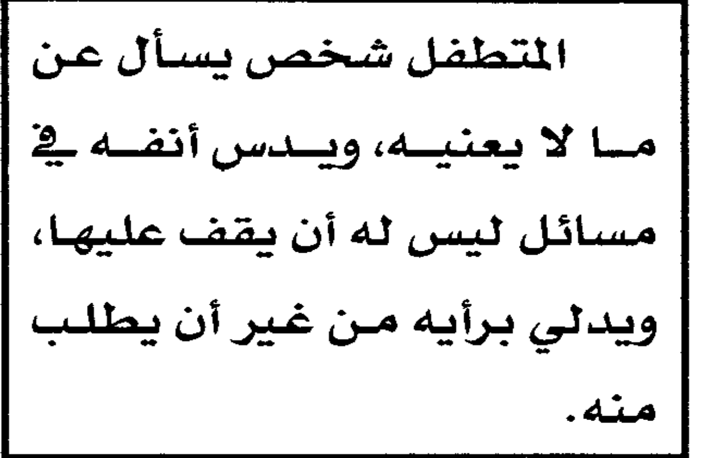
قصـــــة

يقول الأستاذ عمر التلمساني - رحمه الله: «غاضبت الإمـام مـرة، وانصرفت، وشعرت بخطئي، فعدت في اليوم التالي معتذرًا، فلم يقبـل، وأمرني بالرجوع من حيث أتيت!! فعدت كاسف البـال، ولكـن لسـت ناقمًا، وما راعني إلا أنني بعد عودتي إلى منزلي، أجد باب المنـزل يـدق، وإذا به الإمام، ومعه أحد الإخوان، ويقول: جئنا لنتغدَّى عندك.

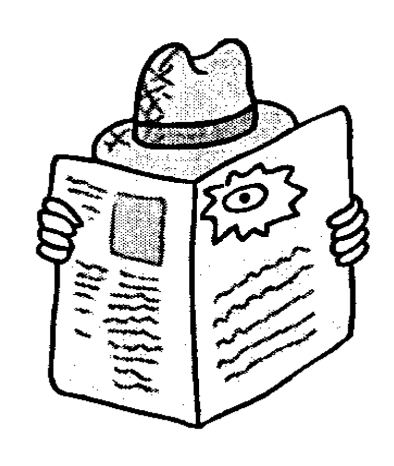
وهكـذا العظمـاء حـال خلافهـم.. فـأولهم يدهشـك باعتذاره وإنابته.. والثاني يبهرك بسلامة صدره وصفاءه.



22 إياك والتطفل



المتطفل شخص يسأل عن ما لا يعنيه، ويدس أنفه في مسائل ليس له أن يقف عليها، ويدلي برأيه من غير أن يطلب منه.



وهذا من سوء الأدب..بل هي ثلمة في إسلام المرء؛ فعن رسول الله ﷺ أنه قال: **«من حسن إسلام المرء؛ تركه ما لا يعنيه»**[(١)]

لقد ورد في حكم العرب:

(ألا تسأل عن ما لا يعنيك، كي لا تسمع ما لا يرضيك).

فالتطفل صفة مذمومة تدل على قلة الذوق، وانعدام الشعور، والمتطفل غير مرحب به، وإذا حضر قوبل بضيق، وربما بشدة، نظرًا

---

(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.



لتدخله المستمر في كل شيء.

وأسوء أنواع التطفل هو التطفل في التخصصات!!

يشتكي أحدهم من صداع في رأسه، وفي المجلس طبيب، فيطل صاحبنا - المتطفل - برأسه، ويقول بسرعة: خذ قرص من دواء كذا، ويسأل آخر عن مسألة فقهية، وفي الجلسة شيخ أو طالب علم؛ فيقول صاحبنا: كفيت إن الرأي فيها هو كذا؛ فهو لا يتورع عن الفُتيا، ولا يتردد قبل الكلام في أمر لا يخصه.

وصاحب الشخصية الساحرة يجب أن يكون أحرص الناس على الابتعاد عن تلك الصفة البغيضة، وألا يلقي بنفسه في مجالس لم تعد له أو لم يدعى إليها، وألا يتحدث في مواقف ليس أهلاً لها، ولا يؤيد أو ينفي أخبار لم يأته نبئها.



يجب كذلك على صاحب الشخصية الساحرة أن يكون خفيفًا كالنسمة، حسَّاس كالزهرة، يقرأ وبسرعة صفحات الوجوه، ويستشعر مدى حب أو استثقال الناس لوجوده، ويحاول دائمًا أن يجعل من نفسه شخصية مطلوبة، الكل يهفو إليه، وهو يقبل على استحياء..

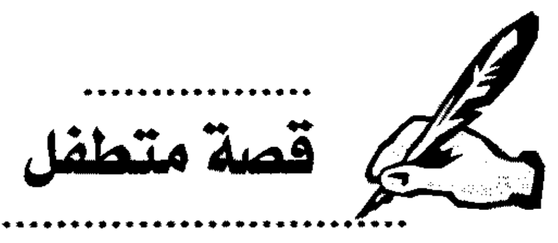


تمامًا كالماء للظمأى، يُطلب، فيجود بقطرات قليلة تزيد السامعين عطشًا، ورغبة في المزيد.

حتى وإن أخطأ التقدير ذات مرة، أو أحس ـ ولو مجرد إحساس ـ أنه ربما يكون في المكان الخطأ، أو قال ما لا ينبغي له أن يتفوه به أن يعود أدراجه سريعًا، ويعتذر في أدب ممزوج بالحياء.

فالناس بقدر ما تمقت المتطفل بقدر ما تقدِّر وتحترم وتحب الشخص الذي يمتلك شعورًا يقظًا، وحسًّا مرهفًا، وشخصية عزيزة كريمة.





قصة متطفل

روي عن عبد الرحمن بن عمر الفهري أنه قال: أمر المأمون أن يحمل إليه عشرة من أهل البصرة كانوا قد رموا بالزندقة، فحملوا فرآهم أحد الطفيلية قد اجتمعوا بالساحل، فقال: ما اجتمع هؤلاء إلاَّ لوليمة؛ فدخل معهم، ومضى بهم الموكلون إلى البحر، وأطلعوهم في زورق قد أعد لهم، فقال الطفيلي: لا شكَّ أنها نزهة، فصعد معهم في الزورق، فلم يكن بأسرع من أن قيدوا، وقيد الطفيلي معهم؛ فعلم أنه قد وقع، ورام الخلاص، فلم يقدر، وساروا بهم إلى أن دخلوا بغداد، وحملوا حتى دخلوا على المأمون مثلوا بين يديه، أمر بضرب أعناقهم فاستدعوهم بأسمائهم حتى لم يبق إلاَّ الطفيلي، وهو خارج عن العدة؛ فقال لهم المأمون: من هذا؟! قالوا: والله ما ندري يا أمير المؤمنين، غير أنا وجدناه مع القوم؛ فجئنا به، فقال له المأمون: ما قصتك؟

قال: يا أمير المؤمنين، امرأتي طالق، إن كنت أعرف من أقوالهم شيئًا، ولا أعرف غير لا إله إلا الله محمد رسول الله ﷺ، إنما رأيتهم مجتمعين؛ فظننت أنهم يدعون إلى وليمة، فالتحقت بهم.

فضحك المأمون، ثم قال: بلغ من شؤم التطفل إن أحلّ صاحبه هذا المحل، لقد سلم هذا الجاهل من الموت، ولكن يؤدب حتى يتوب.





23 اصنع لنفسك ماركة!



الناس تستمع للميز..وتهوى الناجح المتفرد..

العاديون في الحياة كُثر.. الأشكال تتشابه. . والأفكار تتطابق.. ودائمًا يبحث العقل، وتدور العين طلبًا لنابغة، يقول كي تستمع له، وتستأنس برأيه وفكرته.

ولا يليق بمن طلب العلا.. وطمح في كسب قلوب الناس، أن يكون نفرًا من أولئك العاديين.

فالتاريخ لم يذكر لنا خبرهم، بل لم يهتم أصلاً بالإشارة إليهم.

أما الرواد المتميزين المتفردين.. فهم الذين يجلهم الناس.. والتاريخ.

بل هم التاريخ ...!





ما زال يدأب في التاريخ يكتبه حتى غدا اليوم في التاريخ مكتوبًا

وما التاريخ إلا صحائف لعظماء نبغوا، وأعطوا للإنسانية من علمهم ونبوغهم حتى صاروا معلمًا لا يخفى على أحد.

يقول د. علي الحمادي – حفظه الله: إن دعوة الله ﷻ لا يمكن لها أن تتقدم سريعًا، وأصحابها يعيشون في العموميات، ولا يتميزون بشيء، ذلك لأن الناس لا تثق ولا تنقاد إلا لأولئك الأفذاذ الذين نبغوا في علم أو مهارة أو سلوك.[1]

وإذا كان تعريف الماركة التجارية يعني:

(تصور المستهلك عن سلعة أو منتجات شركة معينة).

فإن الماركة في مجالنا الإنساني تعني:

(تصور الناس عن فرد أو شخص بعينه).

لذا كان لزامًا عليك أيها الهمام أن تبحث عن ماركة تميزك بين الناس، وتُعرف بها بينهم.

وهذه الماركة قد تكون مكانة علمية كأن تكون أستاذًا أو خبيرًا في مجال ما.

---

(١) مساحة للتأمل/ د. علي الحمادي.





والماركة قد تكون كذلك تخصصًا في مجال أدبي أو تربوي أو فكري أو ديني معين تُستفتى فيه، ويقصدك الناس كي توضح لهم ملابساته وأبعاده.

وقد تكون ماركتك موهبة فطرية صقلتها حتى صرت نابغًا فيها، كالصوت الحسن، وكتابة الشعر.

لن تعدم شيئًا تبرز فيه سواء كان هذا الشيء تخصص مهني أو هواية تجيدها.

وربما كان ما يميزك بين الناس هو حسن استماعك لهم، وحكمتك في احتوائهم والتخفيف عنهم.

الشاهد أن تميزك يسهل عليك الطريق كثيرًا في الوصول إلى قلوب الناس، تميزك يجعلك دائمًا في الصف الأول، ومن أصحاب الصدارة، تميزك يجعل الآخر هو من يأتي إليك لا العكس، والناس عامة تحب أصحاب العلامات المتميزة، وتنجذب إليهم؛ فاحرص على أن تكون منهم.

إشارات مهمة:

انتبـــه:

يجب أن تكون نيتك خالصة لله تعالى؛ فالله هو الذي يرفع ويضع، وكم من صاحب مركز مرموق خسف الله بذكره،

وأغلق القلوب على بغضه وكراهيته.. فإن لم يكن بروزك لله وحده.. ونجاحك من أجل خدمة دينه ونصرة شريعته؛ خسرت محبته.. ومحبة عباده.. ولم ينفعك تميزك في الدنيا، ولا في الآخرة.

يقول الشيخ محمد الغزالي - رحمه الله: (إن البياض والسواد والضعف والقوة والغنى والفقر صفات لا تكوِّن الشخصية الإنسانية، ولا ترجح كفتها لا في الدنيا ولا في الآخرة، إن القلب المشرق بالطيبة والتواضع واحترام الحق هو الجدير بالحفاوة والتقديم).

إن موازين الآخرة لا تعترف إلا بالإيمان والجهاد، فالمكثر منهما يسبق، والمقل منهما يخمل، وإن كان في الدنيا ذا شأن.[١]

إن المعادلة المطالب بها المؤمن أن يكون وجيهًا في الدنيا والآخرة، وأن تكون وجاهته في الدنيا سببًا في ترقيه أرفع الدرجات في الآخرة.

وإلا فلن يحصد من وجاهة الدنيا سوى الحسرة والخسران المبين.



(١) (من كتاب قرع على بوابة المجد).



24 دعه يشعر أنه فعلها

حينما نتناقش ونتحاور بحثًا عن فكرة، أو حل لمشكلة ما، نحاول دائمًا أن نستأثر بالحق، ونعمل بدأب كي نكون نحن أصحاب الرأي الصحيح والفكر الصواب.

وهذا شيء لا بأس به، غير أن هناك وصفة خاصة جدًّا، تيسر لك طريق القلوب، وتمهد لك دروب النفوس.

لخَّصها الإمام الشافعي - رحمه الله - بقوله: (ما ناظرت أحدًا إلا وددت أن الله تعالى أجرى الحق على لسانه).

فلماذا؟؟؟؟!!!..

لماذا يتمنى الشافعي - رحمه الله - تلك الأمنية الغريبة على النفس؟!

أن يكون هو المخطئ، ومخالفه هو المصيب!!!!

لأنه ـ رحمه الله ـ يدرك جيدًا أن الحق حينما يأتي على لسان الطرف الآخر؛ فإنه يتبناه، ويعمل به عن طيب خاطر، على العكس من



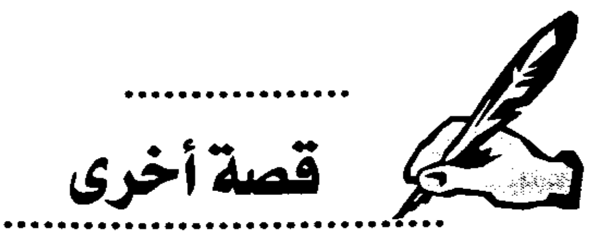
ذلك إن تبين له خطأه، وصواب الطرف الآخر؛ فربما أحس بخجل داخلي، أو كِبر، أو عِناد يدفعه إلى ترك الحق، أو حتى الأخذ به على مضض.

وأصحاب النفوس الكبيرة، والهمم العالية النبيلة، لا يهمهم أن يجري الحق على لسانهم بقدر ما يهمهم أن يتبنى الناس ذلك الحق ويقتنعون به.

أذكر أنني كنت أتحاور ذات يوم مع أحد الأصدقاء الذي أعرف عنه تعنته الشديد لرأيه، ورفضه النزول عنه حتى لو تبين له بطلانه! كنت أناقشه، وكانت حجتي دامغة، وفكرتي واضحة، بيد أني خشيت أن يرفض ما أقول كعادته؛ فقررت أن أجرب هذه الطريقة، **أن أقنعه بوجه نظري، وفي نفس الوقت أقنعه بأن هذا الرأي رأيه هو لا رأيي أنا!!!!.**

وكانت أول خطوة فعلتها أن جمعت النقاط التي نتفق فيها أنا وهو، ثم كررتها عليه، بعدها قلت في هدوء: كل ما قلته رائع، ولا أستطيع الاختلاف معه، بل أؤمن بصحته تمامًا، ثم قلت ببساطة محاولاً دفعه إلى تبني وجهة نظري: أنا أعلم بأنك مثقف وواعٍ، يبدو أنني قد فهمت ما تقوله بالخطأ. فأخذ يعيد هو نقاط الاتفاق، ثم قال: إني لا أختلف معك أنا كذلك، ربما فقط حدث التباس في الفهم، وانتهى الحوار بوجود قاعدة مشتركة من التوافق كان يصعب عليَّ الحصول عليها من قبل.





قصة أخرى

سمعتها عن أحد المديرين المعروف عنهم الذكاء والعبقرية، كان في اجتماعاته يطرح وجهات النظر المختلفة، ثم يناقش الأعضاء فيها، كان يخفي ميله لوجهة النظر التي يتفق معها، ثم يبدأ بذكاء في إظهار السلبيات في الآراء الأخرى حتى إذا لم يتبق إلا الرأي الذي يراه هو مناسب، يقول بثقة: إذا أنتم ترون أن هذا الرأي هو الأفضل، لا باس لنأخذ به.

كان يستطيع هذا المدير بما يملك من صلاحيات أن يفرض عليهم رأيه فرضًا.

لكنه أبى إلا أن يُشعر كل شخص ممن كانوا في الاجتماع أنه صاحب قرار في المؤسسة، وأن رأيه يُحترم ويؤخذ به، مما أكسبه حب موظفيه، واحترامهم له، وتقديرهم لخلقه الراقي.

من هنا أقول:

عليك - قارئي العزيز - أن تجعل الآخر يشعر أنه قد أنجز إنجازًا، وقدَّم رأيًا ذو قيمة، وطرح فكرة تستحق التأمل.





ليس الأمر صعب، ففي مناقشاتك وحواراتك، أبرز آراء الآخرين، قل: أنا أتفق مع ما يقوله فلان.. فلان أوضح نقطة تستحق التأمل.. يجب أن نأخذ كلام فلان مأخذ الجد فرأيه جد مهم..

قل لزوجتك مثلاً: لقد أخذت برأيك؛ فخففت من سرعة القيادة اليوم، لقد تأملت ووجدت أني أقود سريعًا كما قلتي لي من قبل.

حاول أن تضع خطًّا تحت الآراء الصائبة التي ينطق بها الآخرين ثم أبرزها للجميع.

افعلها مع زوجتك: كي تحبك، وتستشعر احترامك لها، وتقديرك لرأيها.

افعلها مع أبنائك: كي ترتفع ثقتهم بأنفسهم، ويتعلموا أن يطرحوا آرائهم بكل شجاعة، مادام فيها ما هو صائب ورائع.

افعلها مع أصدقائك: كي يروا فيك الصديق المحب المتواضع، الذي يحفظ حق الصداقة، ويقدر أصدقائه.

افعلها مع موظفيك، ومن هم تحت إمرتك: كي يهيموا بك حبًّا، ويروا فيك القائد المتواضع، المنصف، الذي يعطي لكل ذي حق حقه.





افعلها مع المخطئ والمسيئ: كي تحفظ له ماء وجهه، ويحفظ لك جميل شعورك، وعظمة نفسك.

افعلها مع كل الناس.. وسترى قريبًا من يشير إليك، ويقول:

(حقًا إنه إنسان محبوب).



(التجار) وحدهم هم الذين يحرصون على العلامات التجارية لبضائعهم كي لا يستغلها الآخرون، ويسلبوهم حقهم في الربح، أما المفكرون وأصحاب العقائد فكل سعادتهم في أن يتقاسم الناس أفكارهم وعقائدهم ويؤمنوا بها إلى حد أن ينسبوها لأنفسهم لا إلى أصحابها الأولين!. (١)

---

(١) (سيد قطب/ أفراح الروح).



25 لا تنس الأسماء..

شيء محرج، وغير لائق أن تتعرف على شخص، ثم تقول له بعد فترة من الحديث المتبادل: **عفوا ما اسمك لقد نسيته؟!!!!**

لقد دققت؛ فلم أجد أجمل.. ولا أروع.. ولا أطيب للنفس.. من أن تنادي كل شخص باسمه.

نعم.. فأعذب كلمة يمكن أن تدخلها في حديثك هي اسم محدثك المفضل.

وإن كان له كنية يحبها فيا حبذا.. تنطقها بتفخيم وحماسة وتودعها ما يسر الله لك من حب ومودة وتقدير.

أتراني أطلب عظيمًا؟!!!

انظر لمقالة أمير المؤمنين عمر بن الخطاب ﷺ: «ثلاث يصفين لك ود أخيك: **أن تسلم عليه إذا لقيته، وأن توسع له في المجلس، وأن تناديه بأحب الأسماء إليه**».

الأمر بسيط.. والناتج عظيم..

يقول ديل كارنجي : (إننا نقضي نصف الوقت الذى نتعرف فيه على الغريب نتبادل بضع كلمات جوفاء، ثم لا نستطيع حتى أن نذكر اسمه عندما يحيينا لينصرف، إن من أهم الدروس التي يتلقاها السياسي هذا الدرس: «إن تذكر اسم أحد الناخبين هو نصف الطريق إلى نباهة الذكر، أما نسيانه؛ فهو نصف الطريق إلى الخيبة والإخفاق» . (١)

إن نسيانك لاسم محدثك يعد دليل على استخفافك به، وانتقاصاً من قدره، وعلى العكس تماماً؛ فإن تذكرك لاسمه ومناداتك له به يشعره بالألفة والانجذاب إليك .

لقد أخبر رسول الله ﷺ يوماً الصحابي الجليل أبي بن كعب رضي الله عنه بأن ربنا جل وعلا قد أمره أن يقرأ عليه آية من القرآن، فكان سؤال أبي بن كعب رضي الله عنه : (وسماني باسمي)، وعندما أجابه نبينا بالإيجاب بكى أُبي فرحاً وسعادةً. (٢)

إن لدعوتنا المباركة أساس، وهو التعارف والتواصل، وأول خطوة في أي تواصل ناجح هو أن تعرف اسم محدثك . . وتحفظه جيداً.

يقول الشيخ عباس السيسي – رحمه الله: « حفظُ الأسماءِ عاملٌ مهم ومؤثر، وبدونه لا يحدث التحام، ولا تتولد ثقة بين الأفراد، فهو أول

(١) كيف تؤثر في الآخرين، وتكسب الأصدقاء.
(٢) انظر: صحيح الترمذي.





خيط يربط بين القلوب، إنه الخيط الذي يجمع بين حبات العقد، وبه يمكن بسطها إذا انفصلت أو تفرقت، وكل إنسان يحب أن ينادَى باسمه بل بأحب الأسماء إليه».

لا تنسى مع تلك الطريقة:

إن كنت من الذين ينسون أسماء محدثيهم؛ فحاول أن:

١) تسأل محدثك عن اسمه فور مصافحتك له.

٢) تكرر الاسم بعد ذلك بصيغة الترحيب كـ (أخ محمد أهلاً بك تشرفنا).

٣) تدخل الاسم دائمًا في سياق حديثك، وبطريقة عفوية، فبالتكرار يثبت في الذهن.

٤) تربط في ذهنك بينه وبين شخص آخر تعرفه يحمل نفس الاسم.

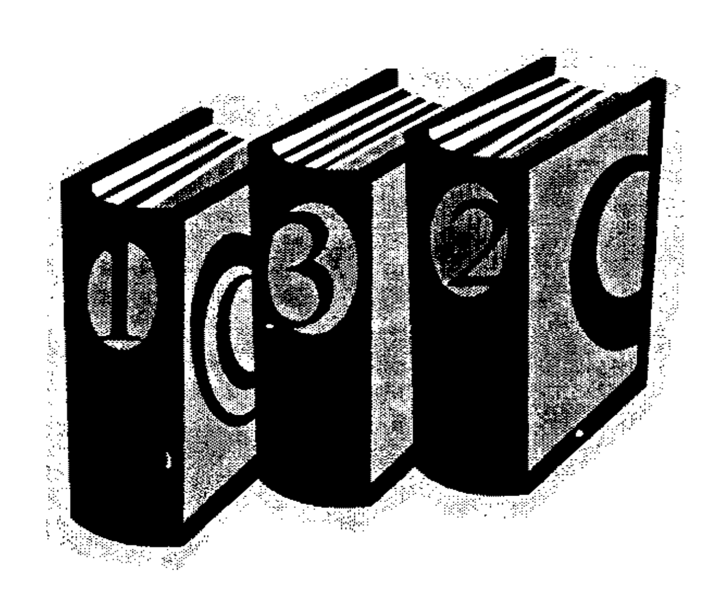
٥) تسأله عن الكارت الشخصي الخاص به.

٦) إذا نسيت الاسم احذر أن تخمن.. فليس هناك أسوأ من أن تنطق اسمه بالخطأ.

.. حاول التدرب على هذه الخطوات.. ونشط عقلك.. ولا تدع النسيان يفرض سيطرته على ذاكرتك..



26 احفظ شيئًا من الحكمة



إن للشعر.. والحكم.. والطرفة الممتعة.. والقصص البسيطة ذات المغزى العميق... مذاق جميل، ولصاحبها هوى في نفوس الناس قاطبة.

فكلنا نحب الاستماع إلى الأحاديث المشوقة، التي تتداخل فيها الأشعار والطرف والمداعبات.

ونشعر بالسعادة إذا جلسنا إلى رجل يحمل كنزًا من هذه المفردات.

حتى الدعاة الذين يتصفون بخفة الظل، ويدبجون حديثهم دائمًا بالحكم والقصص والطرائف، ترى لهم حضور قوي في نفوس مريديهم، وترى أتباعهم من كافة شرائح المجتمع.

خذ مثلاً الشيخ عبد الحميد كشك - رحمه الله، أو الشيخ وجدي غنيم - حفظه الله، أو الدكتور عمر عبد الكافي - أطال الله عمره، ونفع

به؛ تراهم من الدعاة الذين يتصفون بخفة الظل، والبديهة الحاضرة، والثراء المعرفي.

ما إن يتكلم الواحد منهم حتى تود أن يمتد حديثه إلى ما شاء الله بلا انقطاع أو توقف.

ومن الجميل - عزيزي الطموح - أن يكون حديثك مليء بتلك الجواهر، وأن تزخرف بها جلساتك.

وهذا لا يتطلب منك جهدًا كبيرًا، فقط كن صيادًا لما يقابلك من الحكم والطرائف والقصص.

وإن كنت من أصحاب الذاكرة المنهكة، التي جار عليها كثرة المشاغل؛ فليكن لك دفترًا تكتب فيه ما يمر بك من أطايب الكلام، والنفيس مما تجده في الكتب.

حينها سيكون لحديثك أثرًا طيبًا، ووقعًا محببًا.. ولن يمل مستمعك، بل سيطالبك بالمزيد من تلك الأعطيات الممتعة.

وهناك بعض الكتب التي تحتوي من الحكم والقصص والأشعار الكثير أذكر منها:

«المستطرف في كل فن مستظرف» للأبشيهي.. وهناك «البخلاء» للجاحظ.. و«الأغبياء، والأذكياء، وأخبار الحمقى والمغفلين» لابن الجوزي..



أما إن كنت من هواة الأدب؛ فاغنم «وحي القلم» للرافعي؛ فإنه درة الأدب ومليء بالحكمة والقصة وعبر الزمان.

وبحر الحياة مليء بالحكم، أَلْقِ شباكك فيه، وستراها ملئ بإذن الله.

وليكن لك قاموسك الخاص:

ليكن لك كلمات وعبارات تميزك بين أقرانك، وفي محيط علاقاتك..

إن التعبيرات الجديدة والغير مألوفة تعلق بذاكرة المستمعين فيتداولونها ويكررونها بينهم بسعادة وابتهاج.

مثـــال:

بدلاً من أن تقول: لا تخطئ.

قل: تصيد الأخطاء بدل أن تتصيدك.

بدلاً من إجابتك لمن يناديك بـ «نعم»؛ قل: لبيك.

بدلاً من أن تقول: «لم توفق»؛ قل: لقد أخطأت المرمى.

هذه العبارات الجميلة، والغير مألوفة تترك انطباعًا وأثرًا جيدًا، وسيذكرك الآخرين بها إذا قيلت في مجلس لست بحاضر فيه.

بشرط ألا تكون فيها كلمات يشعر الطرف الآخر فيها بنوع من التعالم واستعراض المعرفة.





27 اترك ثغرة يتسلل منها الآخرين؛

الآن ظهر خطؤك..

أعتقد أنك قد أحسست بحجم الكارثة

التي ارتكبتها.

لم يعد لك حجة لقد خسرت...

يجب أن تعترف بخطئك حالاً.

هـذه العبـارات الناريـة، تؤكـد أنـك قـد فـزت في معركتـك علـى محاورك.

ولكن....!!!

ترى.. هل تعني كذلك فوزك بقلبه وصفائه نحوك؟؟؟!

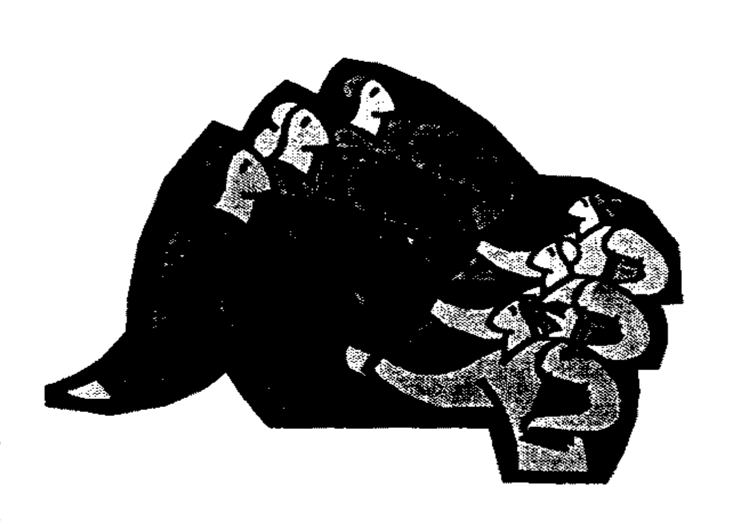
لا أظن...

إن من تمام ذكاء المحاور، أن يجعل للطرف الآخر فرجة يخرج منها إذا أحس بخطأ منطقه كي يحفظ ماء وجهه.





فالطامح في كسب قلوب الآخرين لا يبحث عن الضربة القاضية، ولا يدفع محاوره إلى ركن الحلبة كي يضيق عليه الحصار، بل يترك له مساحات تساعده في أن يعود إلى الصواب، بدون أن يشعر بالحرج والإحباط.

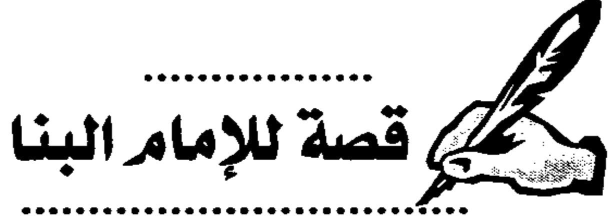


إن الشخص عندما يدرك أن ظهور خطئه سيجعله عرضة للسخرية والتهكم، وسيظهره بمظهر الضعيف المتخاذل، يصر على تبني وجهة النظر الخاطئة، ويدافع عنها بإلحاح شديد، ويرفض النزول على الرأي الصواب الذي سيظهره بمظهر شائن.

كالجندي في المعركة الذي ما إن يرى نفسه محاصرًا، إلا ويهرب من ذل الأسر والخنوع إلى الموت.

فيحمل سلاحه ويحارب في شراسة.. وقد يقتل ويجرح.

وإذا كان قانون الحرب يطالب بحصار العدو.. فقانون الحب يطالب بفتح الثغرات، كي ينفذ منها المرء محافظًا على ماء وجهه، حتى وإن ظن أن تلك الثغرة باب رحب وبأنه فتحها بذكائه، وحسن تدبيره!!



قصة للإمام البنا

ذات يوم والإمام البنا - رحمه الله - يلقي على أبناء فكرته درسًا إيمانيًا قام الأستاذ عمر التلمساني - رحمه الله، وقال له: يا شيخ، إن الحديث الذي قلته آنفًا حديث ضعيف، فقال له الأستاذ: سأبحث عنه إن شاء الله لأقف على مدى صحته، جزاك الله خيرًا، يقول الأستاذ عمر - رحمه الله: واكتشفت، وأنا أقرأ ذات يوم أن الحديث قد ورد في صحيح البخاري، وعرفت وقتها أن الشيخ لم يشأ أن يخطئني حتى لا يجرح كبريائي أمام نفسي وأمام إخواني.

إن القلوب العظيمة تتغافل حينًا، بل وتتغابى إذا لزم الأمر، يقول الإمام أحمد بن حنبل - رحمه الله: «لا زال التغافل من شيم الكرام».

ويقول الشاعر:

ليس الغبي بسيد في قومه لكن سيد قومه المتغابي

إن الواحد منا، لا يحب أن يظهر ضعفه وخطأه أمام الناس، ويحاول الهروب يمنة ويسرة عن مصيدة الخطأ والزلة، ويكون أكثر استعدادًا لقبول الحق مادام أن هذا الحق لم يبنى على أطلال كرامته وكبريائه.





لا بـأس إذن في أن نمـنح للآخـرين بابًـا يخرجـوا منـه إذا شـعروا بالخطأ..

إن منطقة الكرامة في النفس الإنسانية منطقة شـديدة الحـذر، يجـب التعامل معها برحابة صدر كبيرة.

والآخرين يحفظون لأصحاب هذا الفهم حسن صنيعهم، ويحملـون لهم مشاعر الحب والتقدير والامتنان.



28 افتح باب قلبك إذا طُرق باب بيتك!

قال لي صاحبي بضيق: لقد أزعجني بعض الناس بطرقهم باب بيتي في وقت متأخر من الليل.

فقلت متسائلاً: ألحاجة ضرورية؟

فقال بسرعة: نعم، ولكن إن لي خصوصيات يجب أن تُحترم.

فقلت في ود: ألم تسأل نفسك لم طرقوا باب بيتك أنت بالذات؟!

يا صاحبي العزيز عند المحن والخطوب، تبحث العين عن العظماء لا عن الضعفاء والبسطاء والعاديين.

إن المرء منا يقع أسيرًا لمن يسدي له معروفًا، يقول شاعرنا العربي:

أحسِنْ إلى النّاسِ تَستَعبِدْ قُلوبَهُمُ

فطالَما استَعبَدَ الإنسانَ إحسانُ

أصحاب البذل والعطاء هم عظماء كل عصر.. ورجال كل موقف.. ورموز كل زمان.





إذا دُعي أحدهم كان جوابه: «لبيك»، لا يضجر إن كثر سؤاله، ولا ينهر إن بالغ المحتاج في إلحاحه.

وشعاره قول طرفة بن العبد:

إذا القوم قالوا من الفتى خلت أنني   عُنيت فلم أكسل ولم أتبلد

إن بذل المعروف يقربك من قلوب الناس، ويرفع قدرك عند ربِّ الناس، يقول رسول الله ﷺ: «**أحب الناس إلى الله تعالى؛ أنفعهم للناس، وأحب الأعمال إلى الله ﷻ؛ سرور يدخله على مسلم أو يكشف عنه كربة أو يقضي عنه دينا أو يطرد عنه جوعًا، ولأن أمشي مع أخ في حاجة أحب إليَّ من أن أعتكف في هذا المسجد** – يعني: مسجد المدينة – **شهرًا، ومن كف غضبه؛ ستر الله عورته، ومن كظم غيظه – ولو شاء أن يمضيه أمضاه – ملأ الله قلبه رجاء يوم القيامة، ومن مشى مع أخيه في حاجة حتى تتهيأ له؛ أثبت الله قدمه يوم تزول الأقدام، وإن سوء الخلق يفسد العمل كما يفسد الخل العسل**».[1]

انظر لتلك المنظومة النبوية الراقية، والتي تفتح لك آفاقًا رحبةً تقربك من قلوب الناس، وتضعك في مصاف المؤمنين الصالحين.

لقد حدث، وأن بكى الإمام علي بن أبي طالب ﷺ؛ فقيل له: ما يبكيك يا إمام؟

---

(١) قال الألباني: حديث حسن، انظر: السلسلة الصحيحة.



فقال: لم يطرق أحد باب بيتي منذ سبعة أيام، أخاف أن يكون الله قد أهانني.[(١)]

ولقد سُئِلَ أحد الحكماء يومًا: أي شيء من أفعال الناس تشبه أفعال الإله؟ فقال: «الإحسان إلى الناس».

وعن أبي مسعود البدري ﷺ قال: قال رسول الله ﷺ: **«حوسب رجل ممن كان قبلكم، فلم يوجد له من الخير شيء إلا أنه كان يخالط الناس، وكان موسرًا، وكان يأمر غلمانه أن يتجاوزوا عن المعسر، قال الله تعالى: نحن أحق بذلك؛ تجاوزوا عنه»**[(٢)]

أبعد هذا يضيق صدرك إذا طرق أحدهم باب بيتك، وقد مدَّ إليك اليد، يطلب منك معروفًا..؟!

شروط العطاء!!!

نعم للعطاء شروط يجب أن تأخذ بها كي لا يكون عطاؤك هباءً منثورًا، وهي:

١- أن يكون عطاؤك لله؛ فلا تنتظر الشكر، ولا الجزاء مقابل ما قدمت، يقول الشاعر:

---

(١) إحياء علوم الدين/ لأبي حامد الغزالي.
(٢) رواه مسلم.



لا تبذل المعروف حين تبذله كمشتري الحمد أو كمعتاضه
بل تفعل المعروف حين تفعله لجوهر المعروف لا لأعراضه

٢- أعط، وأنت باش، فرح، متهلل الوجه، لا تعط، وأنت عابس مستثقل للمعروف، حتى لا تجرح الطالب.

٣- إياك والمن، والتذكير بالفضل، والتفاخر بما قدمت، فهذا من شأنه أن يحبط عملك، يقول تعالى: ﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُواْ لاَ تُبْطِلُواْ صَدَقَاتِكُم بِالْمَنِّ وَالأذَى كَالَّذِي يُنفِقُ مَالَهُ رِئَاء النَّاسِ وَلاَ يُؤْمِنُ بِاللّهِ وَالْيَوْمِ الآخِرِ فَمَثَلُهُ كَمَثَلِ صَفْوَانٍ عَلَيْهِ تُرَابٌ فَأَصَابَهُ وَابِلٌ فَتَرَكَهُ صَلْدًا لاَّ يَقْدِرُونَ عَلَى شَيْءٍ مِّمَّا كَسَبُواْ وَاللّهُ لاَ يَهْدِي الْقَوْمَ الْكَافِرِينَ﴾ [البقرة:٢٦٤].[1]



لا تنس وأنت تعطي أن تدير وجهك عن من تعطيه لكي لا ترى حياءه عاريا أمام عينيك.

[جبران خليل جبران]

---

(١) الكنز الذي لا يكلف درهمًا/ د. علي الحمادي.



29 كن حكيمًا

يقول الله جل وعلا: ﴿يُؤْتِي الحِكْمَةَ مَن يَشَاءُ وَمَن يُؤْتَ الحِكْمَةَ فَقَدْ أُوتِيَ خَيْرًا كَثِيرًا وَمَا يَذَّكَّرُ إِلاَّ أُوْلُوا الأَلْبَابِ﴾ [البقرة: ٢٦٩].

يجب أن تكون حكيمًا كي يحبك الناس..!.

فالناس تثق وتنجذب إلى أصحاب العقول الراجح والبصائر الثاقبة التي تعلم ما وراء الأحداث، وتحلل لهم ما خفي عليهم.

يقول الشاعر:

إِن الحكيمَ إِذا مـــا فتنةٌ نجـــمتْ

هو الذي بحبالِ الصـــبرِ يمتســـكُ

لا يرأسُ النـاسَ في عصرٍ نعيشُ به

إِلا الذي لقلوبِ النـــاسِ يمتلِكُ

ولكن ما التعريف الذي يمكن أن نعرف به الحكمة..؟؟!

لقد عرَّف القدماء الحكمة بأنها: (وضع الشيء في موضعه).



وهناك من عرَّفها بأنها: (قولٌ رائع موافق للحقِّ، سالم من الحشو، وهي ثمرة الحنكة، ونتيجة الخبرة، وخلاصة التجربة)[1]

ولقد ذكر الدكتور عبد الكريم بكار عناصر الحكمة فعدها في ثلاث محاور رئيسية، وهي:

- الذكاء
- المعرفة
- الإرادة

يقول - حفظه الله: (الذكاء اللماح، والمعرفة الواسعة، والإرادة الصُلبة تكوّن معًا: (الحكمة)، وعلى مقدار كمال هذه العناصر يكون كمالها.

الذكاء بمفرده لا يجعل الإنسان حكيمًا؛ إذ الملموس أن الذكاء دون قاعدة جيدة من العلم والخبرة ينتج فروضًا ومعرفة (شكلية)، كما أن المعرفة دون ذكاء تجعل استفادة صاحبها منها محدودة، وتجعل وظيفته مجرد الحفظ والنقل، دون التمكن من غربلة المعرفة أو الإضافة إليها، والأهم من هذا وذاك: أن المعرفة دون ذكاء تؤخر ولادة الموقف الحكيم،

(١) تاريخ الأدب العربي/ لأحمد حسن الزيات.



وتجعل الواحد منا يأتي بعد الحدث بسبب ضعف البداهة.

ولا يكفي الذكاء اللمّاح، ولا الخبرة الواسعة في جعل الإنسان حكيمًا ما لم يمتلك قوة الإرادة؛ لأن الإرادة القوية وحدها هي التي تجعلنا ننصاع لأمر الخبرة، وهي التي تنتج سلوكًا يختفي فيه الفارق بين النظرية والتطبيق)[1]

والحكمة تحمل في طياتها عددًا من الفضائل الجزئية، هي:[2]

- الاستفادة من التجارب الماضية.
- الاستعداد للإفادة من التعاليم والنصائح.
- البصر بالعواقب.
- التفكير والتبصر والاحتياط والاعتبار.

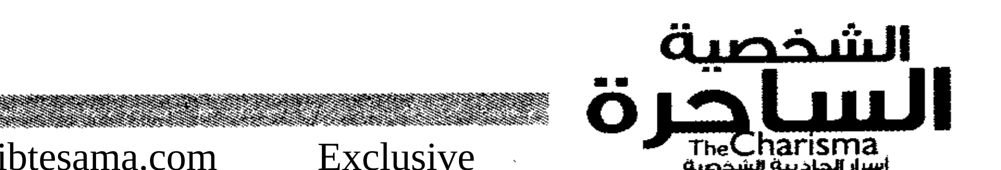
وللحكيم مكانة عالية، وهو أحق الناس بالغبطة والغيرة والحسد المحمود، يقول رسول الله ﷺ: **«لا حسد إلا في اثنتين؛ رجل آتاه الله مالاً، فسلَّطه على هلكته في الحق، ورجل آتاه الله الحكمة؛ فهو يقضي بها ويعلمها»**.[3]

---

(١) شبكة صيد الفوائد/ مقال بعنوان: «ومن يؤت الحكمة فقد أوتي خيرًا كثيرًا»/ د. عبد الكريم بكار.

(٢) الأخلاق النظرية/ د. عبد الرحمن بدوي.

(٣) قال الألباني: صحيح، انظر: صحيح الجامع.



وربما بدا من الآية الكريمة التي صدرنا بها حديثنا أن الحكمة هبة من الله جل وعلا، وهذه حقيقة، غير أن جزء كبير من الحكمة يكتسب، ويستطيع الواحد منا أن يتمثلها في سلوكه وردود أفعاله.



فالحكمة هي التي تملي على المرء أن يتكلم في موقف من المواقف، وهي نفسها التي تدفعه إلى أن يسكت في موقف آخر، وهي التي تجعله في بعض الأحيان يخطو خطوتين إلى الأمام وخطوة إلى الوراء.

الحكمة تتأبى على التنزيل في قوالب جاهزة أو أشكال محفوظة، إنها أم الوسائل والأساليب، لكنها أكبر من أن يحويها أسلوب أو منهج معين. (١)

صفات الحكيم:

١- إيثار الآجل على العاجل، والدائم على الآني، وما يمليه ذلك من مواقف والتزامات.

---

(١) مقدمات النهوض بالعمل الدعوي/ د. عبد الكريم بكار.



٢- بداخله ساحة مَوّارة بالحركة والنشاط، فهو لا يكفّ أبدًا عن عمليات المقارنة، والموازنة، والتحليل، والتركيب، والاستنتاج، والتشذيب، والإضافة، إنها أمواج وتيارات في أعماق المحيط، أما السطح؛ فإنه هادئ تعلوه السكينة والوقار.

٣- إن كان من ملامح الأذكياء سرعة البديهة، وإطلاق الأحكام، وسرعة تشكيل المواقف، فإن الحكيم طراز آخر من الناس، فهو بطيء في تكوين معتقداته، وصياغة مقولاته، إذ إنه يملك قدرة خاصة على ضرب كل أشكال المعرفة والخبرة في بعضها بعضًا، ليخرج في النهاية بزبده تتميز عنها جميعًا، لكنها منها جميعًا!.

٤- يدرك حجوم القضايا على وجهها الصحيح؛ فهو يرى الأشياء الكبيرة كبيرة، كما يرى القضايا الصغيرة صغيرة كما هي، وتقدير القضايا بصورة صحيحة من أخطر المشكلات التي ظلت تواجه البشر على مدار التاريخ، وهل دُمّرت الحضارات إلا من وراء مشكلات وأخطاء ظنها الناس تافهة، فإذا هي عواصف هوجاء تأتي على كل ما تمرّ عليه!. فهو رجل يرى ما قبل اللحظة الراهنة، ويستشرف ما بعدها، يصدق فيه قول سفيان الثوري: «إذا أدبرت الفتنة عرفها كل الناس، وإذا أقبلت لم يعرفها إلا العالم»!.[1]

---

(١) ومن يؤت الحكمة فقد أوتي خيرًا كثيرًا/ د. عبد الكريم بكار).



٥- ماهر في خلق أجواء الوئام والهدوء، فنحن في زمن أوجد الغزو الثقافي فيه عقليات مشتتة، تتصارع كالديوك!!

وصارت العصبية والتحزب من سمات المحيط الذي نحيا فيه، والحكيم رجل ماهر في نزع أشواك العصبية والانغلاق والتحزب، ماهر في غرس صفات التعاون والحب والوئام في نفوس المحيطين به، ومما يروى من حكمة سفيان الثوري ـ رحمه الله ـ أنه كان إذا دخل البصرة حدث بمناقب علي ﷺ، وإذا دخل الكوفة حدث بمناقب عثمان ﷺ، وكان يقول لعطاء بن مسلم: إذا كنت في الشام؛ فاذكر مناقب علي، وإذا كنت في الكوفة؛ فاذكر مناقب أبي بكر وعمر -رضوان الله عليهم أجمعين.



نماذج من حكمة خير خلق الله ﷺ:

إلى معاذ:

بعث رسول الله ﷺ معاذًا إلى اليمن؛ فقال: **«إنك تأتي قومًا أهل كتاب؛ فادعهم إلى شهادة أن لا إله إلا الله، وأني رسول الله؛ فإن هم أطاعوك لذلك؛ فأعلمهم أن الله افترض عليهم خمس صلوات في كل يوم وليلة؛ فإن هم أطاعوك لذلك؛ فأعلمهم أن الله افترض عليهم صدقة في أموالهم، تؤخذ من**





أغنيائهم، وترد في فقرائهم؛ فإن هم أطاعوك لذلك؛ فإياك وكـــرائم أمـــوالهم؛ واتق دعوة المظلوم؛ فإنها ليس بينها وبين الله حجاب».[1]

• من حكمة رسول الله ﷺ أنه أمر معاذًا رضي الله عنه، بالتدرج في الدعوة والحكمة في تعريف الناس برسالته، ثم في النهاية يحذره مـن أن يطغـي، أو يعميه الانتصار والفتح؛ فيقول منبها: «**فإياك وكرائم أموالهم، واتق دعوة المظلوم؛ فإنها ليس بينها، وبين الله حجاب**».

وكانت نتيجة هذه الوصايا أن أسلمت اليمن بـدون أن يرفـع فيهـا سيف، أو تسال على أرضها قطرة دم واحدة.

• **فتح مكة:**

عندما كانت الجيوش الإسلامية تزحف علـى مكـة في ظـل أوامـر صـارمة بعدم إراقة الدماء إلا في الدفاع عن النفس أخطأ أحد القـادة - وهو الرجل العظيم سعد بن عبادة - فقال: اليوم يـوم الملحمـة، اليـوم يذلّ الله قريشًا. فانتُزعت منه الراية بأمر الرسول، وأعطيت لابنه قـيس، وصَحح الرسول ﷺ العبارة حتى لا تذهب إلى الناس، وتروّعهم قائلاً: «**اليوم يوم المرحمة... اليوم يُعزُّ الله قريشًا..**».

• من حكمة الرسول ﷺ هنا أنه لم يدع الأمر يمر، فيـدب الفـزع

---

(١) رواه أبو داود، وقال الألباني: صحيح.

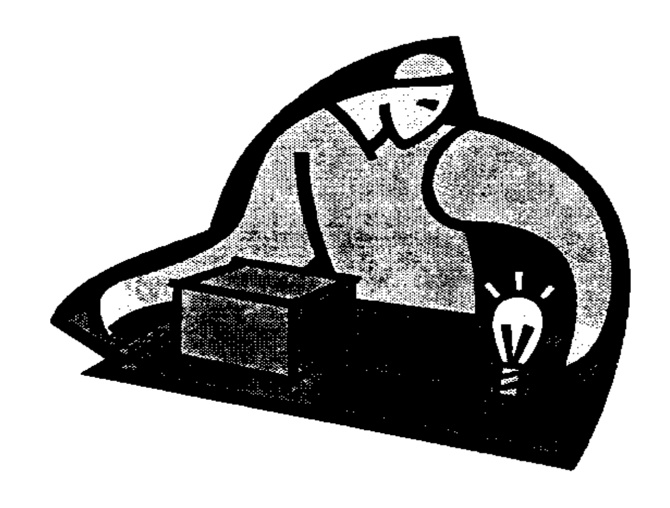


والهلع في قريش، فليست هذه الرسالة التي يود توصيلها ﷺ، فصحح، وقال: بل اليوم يوم المرحمة كي تهدأ الأفئدة المضطربة، ويطمئن الخائف الوجل، كذلك لم يشأ النبي ﷺ أن يجرح صاحبه سعد ابن عبادة في يوم كهذا؛ فيعزله من الجيش، ويولي شخصًا آخر بدلاً منه، بل أخذ منه الراية، وأعطاها لقطعة منه، وفلذة كبده ولده (قيس).

فكانت النتيجة أن أمن الناس على أنفسهم، وكذلك شارك سعد بن عبادة ﷺ نبيه وأصحابه فرحتهم، فلم يعكر صفوه شيء.

إن حياة الرسول ﷺ كلها تنضح بالحكمة.. وسيرته هدف كل طامح في اكتساب المهارة.. والحكمة.. والنباهة.

كيف نتدرب على الحكمة؟؟؟



- أولاً من التأمل في سير الحكماء، وقراءة حكمهم وأقوالهم، والتدبر في مواقفهم، وكيف تصرفوا في الأزمات والشدائد خاصة أحكمهم وأعظمهم رسولنا ﷺ.

- ليكن لك فسحة من التدبر والتأمل، لا تدع الأحداث تمر عليك مرور الكرام بغير أن تُعمل فيها فكرك.





- ليكن لك رأي في كل شيء، وناقش هذا الرأي مع من تثق بحكمته، وانظر لنقاط تميزك؛ فقوها، ولضعفك؛ فأجبره.

- خالط العظماء دائمًا، تردد على مجالسهم، واجلس مستمعًا، واصبر على طول تأملاتهم؛ فمنهم ستستمد بذور العظمة.

- ألجم لسانك عن فضول الكلام؛ فالحكماء ينصتون كثيرًا، ويتكلمون قليلاً.

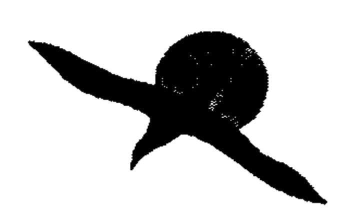
- أقطف الحكمة وخذها بغض النظر عمن جاءك بها، ولا تزهدها لقلة شأن صاحبها بين الناس، فرب حكيم ازدراه الخلق، ورب حكمة خرجت من فم جاهل لا يعي معناها.

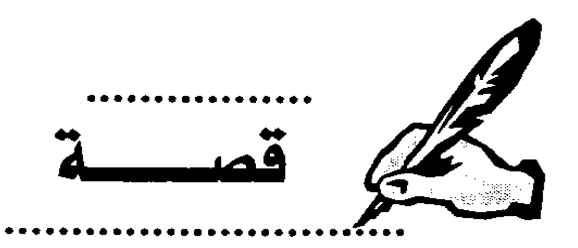
استقِ الحكمةَ لا يشغلْكَ من

أي ينبوعٍ جرتْ يا مستقي

فشعاعُ الشمسِ يمتصُّ الندى

من فمِ الوردِ ووحلِ الطرقِ





قصـــــة

يحكي آندرو دوبرين[1] هذه القصة؛ فيقول: ذهبت سيدة في الثامنة والثلاثين من العمر، وتحدثت مع صديقتها عن ترددها في الالتحاق بالجامعة، وقالت لها: سيستغرق الحصول على الشهادة أربع سنوات، عندئذ سأكون في الثانية والأربعين؛ فردت عليها صديقتها بحكمة، وقالت: وكم سيبلغ عمرك بعد أربع سنوات إذا لم تلتحقي بالجامعة؟.



كم حكمةٍ عند الغَبِيِّ كأنها
رَيْحانةٌ في راحةِ المزكومِ
بسمَتْ محاسنُها لوجهٍ كالحٍ
ما أضيعَ المرآةَ عند البومِ

---

(١) أستاذ الإدارة بمعهد ونشتر للتكنولوجيا، ويحمل إجازة في علم النفس، ولديه خبرة تربو على (٣٥) عامًا في مجال علم النفس التطبيقي، والقصة من كتابه (الجاذبية الشخصية).



30 تمسك بدفء التسامح

قيل لأحد الحكماء: ماذا تقول في العفو والعقوبة؟

فقال: هما بمنزلة الجود والبخل؛ فتمسك بأيهما شئت.

قارئي الهمام.. هل أخطأت يومًا، فلامتك نفسك، وضاق بهمك صدرك، وحملت معاذيرك، وأسفك، وذهبت إلى من أخطأت بحقه تستسمحه، فردك، وأغلق دونك باب قلبه؟.

ترى ما شعورك وقتها؟؟ وقد أسلت على أعتاب قلبه ماء وجهك، وبادرته بالأسف والأعذار والندم.. لكنه أراك أشد مواطن نفسه قسوة وصلابة؟؟؟

لا أراك تحب أن تُوضع في ذلك الموقف، وأحب أن أضيف أيضًا أن الناس كذلك لا يحبون أن يكونوا في ذلك الموقف.

كلنا يطمح في أن يعفو عنه الآخرين حال خطأه.. كلنا يرجو الصفح والغفران.. بيد أن العفو عملة نادرة في هذا الزمان.!



فلِمَ لا تكون أنت تلك العملة النادرة؟؟؟.

قال أحد أصدقاء الزاهد بن السماك ـ واعظ هارون الرشيد ـ يومًا: (**الميعاد بيني وبينك غدا نتعاتب**).

فقال له بن السماك - رحمه الله: **بل بيني وبينك غدا نتسامح.**

إن العفو عن زلات الآخرين، والتغاضي عن أخطائهم، مرتبة عالية، لا يصل إليها سوى أصحاب النفوس العظيمة.

ولقد ذكر ربنا جل وعلا العفو ورفع من قيمته وقيمة من يتمثلونه في أنفسهم في كتابه الكريم في أكثر من موضع؛ فيقول سبحانه وتعالى:

- **﴿وَجَزَاء سَيِّئَةٍ سَيِّئَةٌ مِّثْلُهَا فَمَنْ عَفَا وَأَصْلَحَ فَأَجْرُهُ عَلَى اللَّهِ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الظَّالِمِينَ﴾** [الشورى: ٤٠].
- **﴿وَأَن تَعْفُواْ أَقْرَبُ لِلتَّقْوَى وَلاَ تَنسَوُاْ الْفَضْلَ بَيْنَكُمْ إِنَّ اللّهَ بِمَا تَعْمَلُونَ بَصِيرٌ﴾** [البقرة: ٢٣٧].
- ويقول جل اسمه في سورة النحل: **﴿وَإِنْ عَاقَبْتُمْ فَعَاقِبُواْ بِمِثْلِ مَا عُوقِبْتُم بِهِ وَلَئِن صَبَرْتُمْ لَهُوَ خَيْرٌ لِّلصَّابِرينَ﴾** [النحل: ١٢٦].
- وكذلك في سورة القصص: **﴿أُوْلَئِكَ يُؤْتَوْنَ أَجْرَهُم مَّرَّتَيْنِ بِمَا صَبَرُوا وَيَدْرَؤُونَ بِالْحَسَنَةِ السَّيِّئَةَ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ﴾** [القصص: ٥٤].



يتساءل الراشد قائلاً: لماذا التعاتب المكفهر بين الأخوة؟ كل منهم يطلب من صاحبه أن يكون معصومًا!!!.

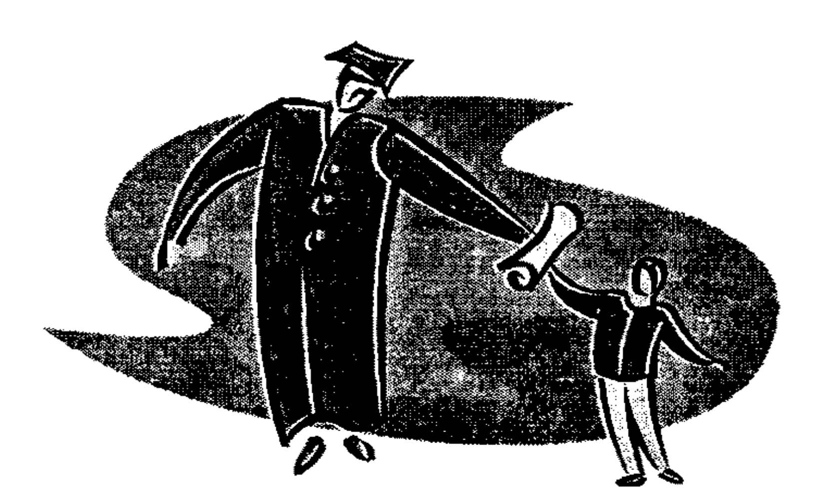
أليس التغافر أولى وأطهر وأبرد للقلب؟!

أليس جمال الحياة أن تقول لأخيك كلما صافحته: رب اغفر لي ولأخي هذا، ثم تضمر في قلبك إنك قد غفرت له تقصيره تجاهك؟

أو ليس عبوس التعاتب تعكيرًا تصطاد الفتن فيه كيف شاء؟

بلى والله(١).

إن الحياة قارئي الحبيب تدافع وتصادم، ونسبة أن تخطئ ويخطئ عليك كبيرة، فإذا أصررنا أن نغلق الأبواب في وجه كل من أخطأ في حقنا، وأصر هو الآخر بالتالي على أن يغلق الأبواب في وجوهنا إذا أخطئنا في حقه، فكيف ستكون الحياة، كيف يطيب لنا عيش في مجتمع متوتر مقطوع الأواصر والعلاقات.



---

(١) العوائق/ محمد أحمد الراشد.

زوجتك قد تخطئ.. زوجك قد يخطئ.. جارك.. صديقك.. ولدك.. زميلك في العمل.. رئيسك.. موظفيك.. كلهم قد يخطئون.

فهل نغلق الأبواب في وجوههم جميعا..؟ بالطبع لا..

الحل أن نعفو.. ونصفح.. ونغفر.. وربما عاتبنا ولكن.

يجب أن يكون عتابنا رفق ولين، أو كما قال الشاعر:

عَتَبتُم فَلَم نَعلَم لِطيبِ حَديثِكُم   أَذَلِكَ عَتبٌ أَم رِضًا وَتَوَدُّدُ

فهو عتاب ظاهره كباطنه رحمة ولين وعفو وخفض جناح.

لا عتب على هؤلاء..

الظلم.. كل الظلم، أن تكون شيمة فلان من الناس العطاء والبذل وكرم الأخلاق، والطيب من الصفات، ثم إذا زلت قدمه ذات مرة رجمناه بألسنتنا، وخاصمناه بقلوبنا.

للأسف نحن نظلم كثيرًا أ-حبابنا.. والقرباء منا.. بل وشيوخنا ومعلمينا!!، ما أن يزل أحدهم إلا ونجلده بلا رحمة أو شفقة.. ولا تشفع له حسناته التي فعلها من قبل!

يقول الإمام ابن القيم - طيب الله ثراه: (من قواعد الشرع والحكمة أيضًا، أن من كثرت حسناته وعظمت، وكان له في الإسلام تأثير ظاهر؛ فإنه يحتمل منه ما لا يحتمل لغيره، ويعفى عنه ما لا يعفى



عن غيره، فإن المعصية خبث، والماء إذا بلغ القلتين لم يحم الخبث، بخلاف الماء القليل؛ فإنه لا يحمل أدنى خبث).

ومن هذا قول النبيِّ ﷺ لعمر: «**وما يدريك لعل الله اطلع على أهل بدر؛ فقال: اعملوا ما شئتم، قد غفرت لكم**»[(١)].



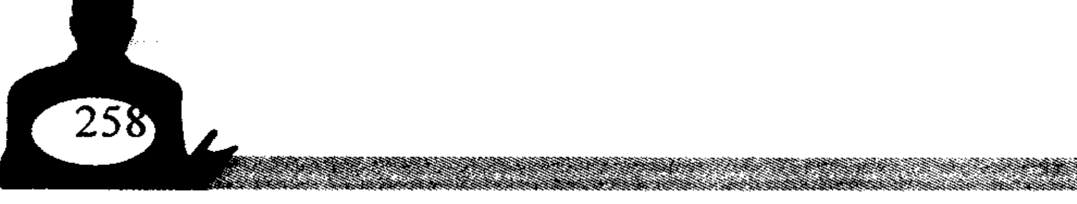
إن أصحاب العطاء والفضل، يجب أن نغفر لهم ونسامحهم، حتى وإن كان الجرم كبيرًا.. حتى وإن كنا لا نتهاون في مثله مع غيرهم، فكثير فضلهم يمحو قليل خطاهم.

وما أجمل مقالة سعيد بن المسيب - رحمه الله: (ليس من شريف ولا عالم ولا ذي فضل إلا وفيه عيب، ولكن من الناس من لا ينبغي أن تذكر عيوبه، فمن كان فضله أكثر من نقصه؛ وهب نقصه لفضله).

وأكرم الناس رجل، رأى زلة أخيه فأخفاها.. فحفظ على أخيه حياءه.. وقام بين الناس يرفع من شأنه، ويذكر فضله وخيره؛ **فإذا طلبت الأجمل؛ فاستر ولا تخبر، وتخلق بخلق الكرام، وأكذب علينا، وقل: ما ثم إلا خير ووفاء.**[(٢)]

---

(١) مفتاح دار السعادة/ لابن قيم الجوزية.
(٢) العوائق/ لمحمد أحمد الراشد.





١- إذا أدركنا أن كل بن آدم خطاء، وأن الخطأ من طبائع البشر، عندها سنعفو؛ لأننا نعلم أننا يومًا ما سنخطئ، وسنتمنى أن يعفوا عنا الآخرين، يقول الفيلسوف الفرنسي فولتير: (إننا جميعًا من نتاج الضعف كلنا هشون ميالون للخطأ؛ لذا دعونا نسامح بعضنا البعض، ونتسامح مع جنون بعضنا البعض بشكل متبادل، وذلكم هو المبدأ الأول لحقوق الإنسان كافة).

٢- سنعفو حتمًا إذا استشعرنا قيمة العفو الروحانية، نعم؛ فللعفو برد على النفس، وحلاوة يستشعرها القلب، فهي صفة من صفات الخالق، يسعد بها العظماء من الخلق.

٣- إذا علمنا أن العفو من شيم المتقين، يقول الله تعالى واصفًا أهل الجنة بأنهم: ﴿**الَّذِينَ يُنفِقُونَ فِي السَّرَّاء وَالضَّرَّاء وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ وَاللّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ**﴾ [آل عمران: ١٣٤].

٤- إذا طمعت أن يعفو الله عنك؛ فعَنْ الْحَسَن بن علي ﷺ أنه قَالَ: «**يُقَال يَوْم الْقِيَامَة: لِيَقُمْ مَنْ كَانَ لَهُ عَلَى اللَّه أَجْر! فَمَا يَقُوم إِلا إِنْسَان عَفَا. ثُمَّ قَرَأَ هَذِهِ الآيَة: ﴿وَالْعَافِينَ عَنْ النَّاس وَاَللَّه يُحِبّ الْمُحْسِنِينَ﴾**»(١)

---

(١) تفسير الطبري.

ويقول الإمام ابن القيم - رحمه الله: (يا ابن آدم.. إن بينك وبين الله خطايا وذنوب لا يعلمها إلا هو، وإنك تحب أن يغفرها لك الله، فإذا أحببت أن يغفرها لك؛ فاغفر أنت لعباده، وإن أحببت أن يعفوها عنك؛ فاعف أنت عن عباده، فإنما الجزاء من جنس العمل... تعفو هنا يعفو هناك، تنتقم هنا ينتقم هناك، تطالب بالحق هنا يطالب بالحق هناك).

٥- سنعفو إذا نظرنا إلى الأسباب والظروف التي أدت إلى حصول حدث ما أو وضعية معينة، ففهم هذه الأسباب والجذور وتفهم الظروف المحيطة والضغوط المادية والأدبية التي مورست على المخطئ، ربما تجعلنا نرى أشياء كانت غائبة عنا، ولربما كان المخطئ حزينًا أكثر منا على خطئه، وقد يكون هناك ظروف قاهرة أدت إلى حدوث ما حدث، وربما يتبين لنا أنا سنفعل ما فعله ذلك الشخص إذا كنا مكانه!!!

لست أعني أن هناك ظروفًا قد تجعل الخطأ صواب، والصواب خطأ، بل أعني أن تفهم دوافع المخطئ، وسبب خطئه؛ يجعلنا أكثر قربا منه، ويساعدنا على عذره، والعفو عنه، بل وتقديم النصح الناضج له.

٦ ـ إذا علمت أن العظماء قد عفو وسامحوا من أخطأ في حقهم:

فهذا الحسن بنُ علي - رضي الله تعالى عنهما - يقول: «لو أنَّ رجلاً شتَمني في أذني هذه، واعتذر في أُذني الأخرَى لقبِلتُ عذرَه».



وهذا جعفرُ الصادِق - رحمه الله - يقول: «لأن أندمَ على العفوِ عشرين مرّةً أحبُّ إليَّ من أندَم على العقوبة مرة واحدة».

وهذا الإمام ابن تيمية يقول، وهو في سجنه: «أحللت كل مسلم عن إيذائه لي».

ويقول عنه تلميذه الإمام ابن قيم الجوزية:

«كان يدعو لأعدائه، ما رأيته يدعو على واحد منهم، وقد نعيت إليه يومًا أحد معارضيه الذي كان يفوق الناس في إيذائه وعدائه، فزجرني، وأعرض عني، وقرأ: «إنّا لله وإنا إليه راجعون»، وذهب لساعته إلى منزله، فعزى أهله، وقال: « اعتبروني خليفة له، ونائبًا عنه، وأساعدكم في كل ما تحتاجون إليه»، وتحدث معهم بلطف وإكرام بعث فيهم السرور، فبالغ في الدعاء لهم حتى تعجبوا منه».

وهذا الإمام حسن الهضيبي ـ رحمه الله ـ والذي ظُلِمَ وعُذِبَ في السجن سنين طوال يقول مواسيا أبنائه المعذبين، وقد رأى فيهم ميل للقصاص: «لا أريد أن نتساوى نحن المظلومين مع الذين ظلمونا.. بطشوا فنبطش بهم.. ظلموا فنظلمهم.. واجبنا أن نقابل الظلم بالعدل، والقسوة بالرحمة، والجبروت بالتسامح، والعدوان بالصلاة».

وهذا الأستاذ عمر التلمساني ـ رحمه الله ـ أيقظوه ذات ليلة ليزفوا إليه خبر موت من سجنه وعذبه، فما زاد عن قول: (إنا لله وإنا إليه

راجعون، غفر الله لنا وله). ثم عاد إلى فراشه!!!.

وهذا الدكتور يوسف القرضاوي ـ حفظه الله ـ يسبه أحد الجهلاء؛ فيقول في حلم: (لا ضير عليك، لقد تبرعت بعرضي لمن سبني).

ولا يجوز لنا أن نستعرض أمثلة العفو والتسامح بدون أن نتحدث عن أعظم المتسامحين وأفضلهم وأعلاهم قدرًا ومنزلة، وهو محمد ﷺ، الذي عاد إلى بلده مكة، بعدما طُرد منها.. عاد إليها بعد سنوات من الغربة، حوُرب فيها هو وأصحابه... عاد إليها بعدما مكنه الله من رءوس من عذبوه.. وعندما دخل مكة هو وأصحابه توالت ذكريات شتى على الأذهان، فهنا عُذب بلال.. وهنا قُتلت سمية.. وهنا نُكل بعمار وأبيه.. وهنا ألقي عليه القاذورات وهو يصلي لله.. وهنا سُب وقذف بأقذع الشتائم والألفاظ.. وهنا.. وهنا.. وهنا..

عندها صاح أحد القادة المسلمين، وهو سعد بن عبادة ﷺ: «الله أكبر هذا يوم الملحمة.. اليوم تستحل الحرمات.. اليوم أذل الله قريشًا».

فما أن جاء خبره إلى رسول الله ﷺ حتى نادى قائلاً: **«بل اليوم يوم المرحمة..اليوم أعز الله قريشًا»**.

ثم التفت ﷺ إلى الناس، وقال: **«يا معشر قريش ما ترون أني فاعل بكم»**.



فقالوا: خيرًا أخ كريم، وابن أخ كريم.

فقالﷺ: **«فإني أقول لكم ما قال يوسف لإخوته: لا تثريب عليكم اليوم، اذهبوا؛ فأنتم الطلقاء»**.

تسامح.. وعفو.. ومغفرة.. وإحسان.. فيض من أخلاق محمد ﷺ.. ومنها يستمد الرجال معالم رجولتهم.

لنتغافر فيما بيننا.. ولنعمم بين الناس ثقافة التسامح.. ونجاهد الذاكرة كي نجلي منها كل أثر لإساءة.. كي تصفو المودة ويطيب لنا العيش بين الناس.

قصة

في إحدى الليالي جلست سيدة في المطار لعدة ساعات في انتظار رحلة لها، وأثناء فترة انتظارها، ذهبت لشراء كتاب، وكيس من الحلوى لتقضي بهما وقتها، فجأة وبينما هي متعمقة في القراءة أدركت أن هناك شابة صغيرة قد جلست بجانبها، واختطفت قطعة من كيس الحلوى الذي كان موضوعًا بينهما.

قررت السيدة أن تتجاهلها في بداية الأمر..

لكنها شعرت بالغيظ عندما وجدت أن الفتاة لم تكتفي بقطعة

واحدة فقط بل تأكل بشكل طبيعي، وكأن الكيس ملك لها.

بدا الغضب يلقي بظلاله على السيدة، وقالت في نفسها: ما هذه الوقاحة، لولا كوني لا أريد تعكير مزاجي لوبختها بشدة. العجيب في الأمر أن الفتاة كانت تنظر للسيدة، وتبتسم لها في هدوء وبساطة وكأن شيئًا لم يحدث.

مما زاد الطين بله أن الفتاة أخذت آخر قطعة، وقسمتها نصفين وأكلت نصفها، وأعطت للسيدة النصف الآخر، ثم قامت في هدوء.

استشاطت السيدة غيظًا، وقالت في نفسها: إن تلك الوقحة لم تكلف نفسها حتى شكري، بئس التربية.

حينها سمعت السيدة الإعلان عن حلول موعد رحلتها؛ فجمعت أمتعتها، وذهبت إلى بوابة صعود الطائرة.

وبعدما صعدت إلى الطائرة، ونعمت بجلسة جميلة هادئة، أرادت وضع كتابها الذي قاربت على إنهائه في الحقيبة.



وهنا كانت المفاجأة الرهيبة....

لقد وجدت كيس الحلوى الخاص بها في الكيس لم يُفتح بعد.

وهنا أدركت السيدة السر..



فلقد كان كيس الحلوى ذاك ملكًا للشابة، لا للسيدة، ولقد سمحت لها الفتاة أن تشاركها الكيس بدون أن تستأذن أو حتى تشكرها.

بل لقد كانت الفتاة رغم ذلك تبادلها نظرات الود والمحبة...

لقد قابلت الفتاة تصرف السيدة بنفسية متسامحة.. على عكس مشاعر السيدة تجاه الفتاة!!!!.

إنها ثقافة التسامح.. في مواجهة ثقافة الثأر.





لَمّا عَفَوتُ وَلَم أَحقِد عَلى أَحَدٍ ... أَرَحتُ نَفسي مِن هَمِّ العَداواتِ

إِنّـــي أُحَيِّي عَدوّي عِندَ رُؤيَتِهِ ... لِأَدفَعَ الشَّـــرَّ عَنّي بِالتَحِيّـــاتِ

وَأُظهِـرُ البِشــرَ لِلإِنسانِ أَبغَضُهُ ... كَما إِن قَد حَشى قَلـــبي مَوَدّاتِ

الناسُ داءٌ ودواءُ النــاس قُرْبُهمْ ... وفي اعتزالهمُ قطـــــعُ المـودات

31 لا تنس اللمسات الإنسانية

إن اللمسات الإنسانية لها مفعول ساحر، وأثر مدهش على نفسية الناس، وتستثير بداخلهم طاقة جبارة من الحب والمودة والامتنان.

وأقصد باللمسات الإنسانية، تفاعلك مع خصوصيات الآخرين، ومشاركتك الوجدانية في أفراحهم وأحزانهم.

مثلاً:

سؤالك عن فلان المريض، واطمئنانك عليه من آن لآخر له في نفسه، وفي نفوس أقاربه والمحيطين به أثر بالغ من المودة والتقدير.

جارك الذي لديه ابن مغترب، سؤالك عن ابنه، واطمئنانك عليه ودعائك له بالتوفيق له في نفس الأب بعد إنساني عميق.

سؤالك عن شخص ما بالهاتف، أو إرسالك رسالة نصية على هاتفه من حين لآخر، لمسة إنسانية طيبة.

ثناؤك على المحاضرة التي ألقاها أحدهم، وإخبارك إياه بمدى استفادتك منها.





الترحيب الحار بالقادم.. والفرح الصادق لفرح الآخرين، والحزن لحزنهم، والتألم لآلامهم.. كل هذه لمسات إنسانية لها في نفوس الآخرين بعدًا إنسانيًّا عاليًا.

حتى في مجال التجارة، ودنيا المال لوحظ أن رجال الأعمال الذين يحرصون على إضفاء بعدًا إنسانيًّا إلى علاقتهم مع عملائهم أنجح من غيرهم ممن يتعاملون بأسلوب عملي مجرد.

إن البشر مخلوقات عاطفية، تسعد وتشعر بالراحة لمن يحترم مشاعرها ويقدرها، بعكس من يتعامل معها ببرود أو عدم اكتراث.

موقف:

بعد أن تاب الله سبحانه وتعالى عن كعب بن مالك ﷺ والذين خلفوا، أتى كعب بن مالك ﷺ ودخل على رسول الله ﷺ وإذ بالصحابة يلتفون حول النبي ﷺ في المسجد، وكلهم سعادة بتوبة الله عن إخوانهم.

وعندما دخل كعب ﷺ قام له طلحة بن عبيد الله ﷺ وهرول إليه في فرح وسعادة وصافحه، وهنأه في حرارة بتوبة الله عليه، فكان سرور كعب بذلك عظيمًا، وقال: والله ما قام رجل من المهاجرين غيره، فكان كعب لا ينساها لطلحة.[١]

---

(١) انظر القصة في صحيح البخاري.



إن تلك اللمسة الإنسانية الجميلة من طلحة ﷺ تركت في نفس كعب أثرًا طيبًا لم ينساه أبدًا.

قيامه - رضوان الله عليه، وبشاشته ومصافحته، كانت رسالة أبلغ من أي رسالة، فحواها أني أحبك.

وبمثل هذه المواقف تزداد مودات القلوب، وتتعانق الأنفس والأرواح بلا تحفظ أو سابق موعد.

ولأبي بكر ﷺ أروع مثال:

فلقد سأل النبيُّ ﷺ أصحابه يومًا: «**من تبع منكم اليوم جنازة؟**».

فقال أبو بكر ﷺ: أنا.

قال ﷺ: «**فمن أطعم منكم اليوم مسكينا؟**».

قال أبو بكر ﷺ: أنا.

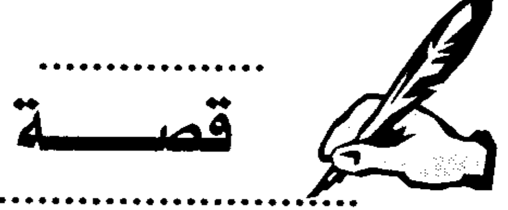
قال ﷺ: «**فمن عاد منكم اليوم مريضا؟**».

قال أبو بكر ﷺ: أنا.

هذه السلسلة من اللمسات الإنسانية التي قام بها أبو بكر ﷺ، من تتبع جنازة، ومواساة أصحابها، وإطعام مسكين، والبذل له، وزيارة المريض، والتخفيف عنه، جعلت أبا بكر ﷺ أكرم الناس بعد الأنبياء،

وانظر معي أخي الكريم لتعليق الرسول ﷺ بعدما أجابه أبا بكر: ما اجتمعن في امرئ إلا دخل الجنة.

فحاول قارئي الهمام أن تنثر من جعبة فضلك هنا وهناك.. للكبير والصغير.. للغني والفقير.. أعطهم من كنز أخلاقك.. وذخيرة إحسانك.. ولا تستصغر معروفًا؛ فالمنع أصغر منه.



قصة

يحكي أحد المشرفين في مصنع لمحركات الطيران التابعة لمؤسسة (جنرال الكتريك) هذه القصة؛ فيقول: منذ شهرين قام أحد العمال بإصلاح عطل شديد أصاب إحدى الماكينات، وكان هذا العطل يهدد بتوقف خط الإنتاج بالكامل، وعندما عدت إلى البيت اقترحت على زوجتي بجولة للتسوق، وبينما نحن نتسوق حكيت لزوجتي ما قام به العامل اليوم، وفي أثناء حديثي معها مررت على رف المجلات والتقطت مجلة خاصة بالتزحلق على الجليد؛ فقد كنت أعلم أن ذلك العامل مولع بهذه المجلات.

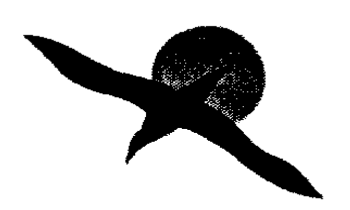
في اليوم التالي استدعيت العامل على مكتبي، وأخبرته أني قد قصصت على زوجتي أثناء جولتنا التسويقية العمل العظيم الذي قام به، ثم ناولته المجلة كتعبير عن شكري وامتناني.



يقول المشرف: وقف العامل مشدوهًا صامتًا، فبادرته قائلا: إنها مجرد مجلة تزحلق، هز العامل رأسه، وانطلقت الكلمات من فمه بصعوبة: قلت إنك حدثت زوجتك عني؟ قلت: نعم، أخبرتها بما قمت به من عمل عظيم، وأحضرت لك هذه المجلة تعبيرًا عن شكري لك؛ حقًّا إننا نقدر لك حسن صنيعك.

غادر العامل المكتب قابضًا على المجلة حابسًا دموعه، وقد اكتشف شيئًا مدهشًا ومؤثرًا بالنسبة له، إن رئيسه يتذكره بعد انتهاء العمل، إنه ليس آلة أخرى في المصنع، وليس مجرد مصدر بشري عامل.

لم تكن الهدية مصدر سعادته، بل تلك اللمسة الإنسانية التي وضعها المشرف.[1]



(١) نشرة النخبة/ العدد (٦٦) عام ٢٠٠٤م.

32 تعلم هذه اللغة

قال لي صاحبي يومًا بعد انتهاء أحد الاجتماعات: لقد كنت صارمًا اليوم.

قلت في دهشة: كيف؟!. قال: كان حديثك حادًا، وتغلب عليه لهجة الثقة الشديدة، وفي المقابل الاستخفاف برأي الآخرين.

أصبت بدهشة شديدة جدًّا، حيث أن كلماتي لم يكن بها إطلاقًا ما يؤيد كلام صديقي، وعندما قلت له ذلك، قال: دعك من الكلمات، فإشارات يدك، ونظرات عينيك، ونبرة حديثك، حوت الكثير من الرسائل السلبية على الرغم من انتقاءك للكلمات.

عندها فطنت إلى ما قد تحتويه لغة الجسد من إشارات ومعان.

وببعض الملاحظة أدركت أن هناك موانع غير شفوية قد تنقل للمستمع رسائل غير التي أود قولها.

ولتوضيح ما أود الإشارة إليه فكِّر معي...





ما الفرق بين أن:

- ترد السلام وأنت تبتسم.. ترد السلام وأنت عابس.
- تستمع لشخص ما، وعينيك تتابعه.. تنصت له، وأنت تتابع التلفاز.
- تصافح الآخرين بصمت.. تصافحهم، وأنت بشوش تتمتم بعبارات الترحيب.

السلوك واحد.. والكلمات واحدة.. فهل ترى الرسالة التي سيتلقاها المرء كذلك واحدة؟!.

بالطبع لا.. إن هناك أناس يردون السلام، وكأنهم يصفعون!!!!

وقد يصافحك أحدهم فتصل إليك رسالة بأنه غير مهتم بك!.

إن الكلمات عزيزي القارئ مجموعة أحرف مجردة، لا تستطيع وحدها أن تنقل رسالتك للطرف الآخر بوضوح، ولقد أوضح (ألبر مهارابيان) مؤلف كتاب (البلاغ الصامت) أن الكلمات وحدها لا يتعدى دورها (٧٪) من عملية الاتصال، وتزداد أهمية العامل الصوتي (نبرة الصوت) عن (٣٨٪)، فنبرة الصوت قد تقول عكس ما يقوله الكلام!، ثم يؤكد أن (٥٥٪) من عوامل نجاح اتصالك بالآخرين يتوقف على لغة جسمك وتعبيرات وجهك.[١]

---

(١) البرمجة اللغوية العصبية/ د. إبراهيم الفقي.

يظهر هذا المعنى جليًا في سؤالك لصديقك عما يحزنه، أو يسعده بمجرد رؤيتك له، وبدون أن يوضح لك شيئًا، فقط من نظرات عينيه أو من دلالات جسمه استطعت أن تدرك ما يعتمل في صدره.

لغة العينين:

العين يمكن أن تهدد كما تهدد بندقية معبأة و مصوبة أو يمكن أن تهين كالركل والرفس، أما إذا كانت نظرتها حانية ولطيفة؛ فإنه يمكنها بشعاع رقتها وعطفها أن تجعل القلب يرقص بكل بهجة.

(رالف والدو ايموسون).

يقول الشاعر:

إشاراتُ العُيُونِ مترجماتٌ   لما تطوي القلوبُ عن القلوبِ

ويقول آخر:

والعينُ تعلمُ من عَيَنَيْ محدثِها   من كان من حِزْبِها أو من أعاديها

وآخر:

ألا إنما العينانِ للقلبِ رائدٌ   فما تألفُ العينانِ فالقلبُ آلفُ

ـ هكذا رأى العلماء والشعراء نظرات العيون، ناقلات للمعاني والرسائل والمشاعر، هي ليست عضوًا نرى من خلاله الخارج فحسب،



بل هي وسيلة لنقل ما بداخلنا.. واستشفاف ما بداخل الآخرين...!

يقول د. التكريتي: (يتحادث الناس بعيونهم، كما يتحادثون بألسنتهم، على أن حديث النواظر أفصح الحديثين؛ لأنه يدور في لغة عامة لا نحتاج في تعلمها إلى قاموس، وإذا قالت العينين قولاً، وقال اللسان قولاً آخر، فالصادق هي لا هو، والعمدة على قولها لا على قوله، وقد تجادل امرأً في شأن؛ فينكر عليك رأيك بلسانه، وعيناه تعترفان به، وتدل العين على ما تقوله اللسان من خير أو شر قبل أن يتكلم)[1]

لذا كان من الأهمية بمكان معرفة لغة العيون، وكيف نستطيع من خلالها أن نوصل الرسالة التي نريدها.

فإذا أردت إيصال مرادك بعينيك؛ فاحرص على الأمور الآتية:

١- أن تكون عيناك مرتاحتين أثناء الكلام مما يشعر الآخر بالاطمئنان إليك والثقة في سلامة موقفك وصحة أفكارك.

٢- تحدث إليه وراسك مرتفع إلى الأعلى؛ لأن طأطأة الرأس أثناء الحديث يعطي انطباع بالهزيمة والضعف والخنوع.

٣- لا تنظر بعيدًا عن المتحدث أو تثبت نظرك في السماء أو

---

(١) آفاق بلا حدود/ د. محمد التكريتي.





الأرض أثناء الحديث؛ لأن ذلك يشعر باللامبالاة بمن تتحدث معه أو بعدم الاهتمام بالموضوع الذي تتحدث فيه.

٤- لا تطيل التحديق بشكل محرج؛ فيمن تتحدث معه.

٥- احذر من كثرة الرمش بعينيك أثناء الحديث؛ لأن هذا يشعر بالقلق والاضطراب.

٦- ابتعد عن لبس النظارات القاتمة أثناء الحديث مع غيرك؛ لأن هذا يعيق بناء الثقة بينك وبينه.

٧- احذر من النظرات الساخرة الباهتة إلى من يتحدث إليك أو تتحدث معه؛ لان ذلك ينسف جسور التفاهم والثقة بينك وبينه، ولا يشجعه على الاستمرار في التواصل معك، ورب نظرة أورثت حسرة.(١)

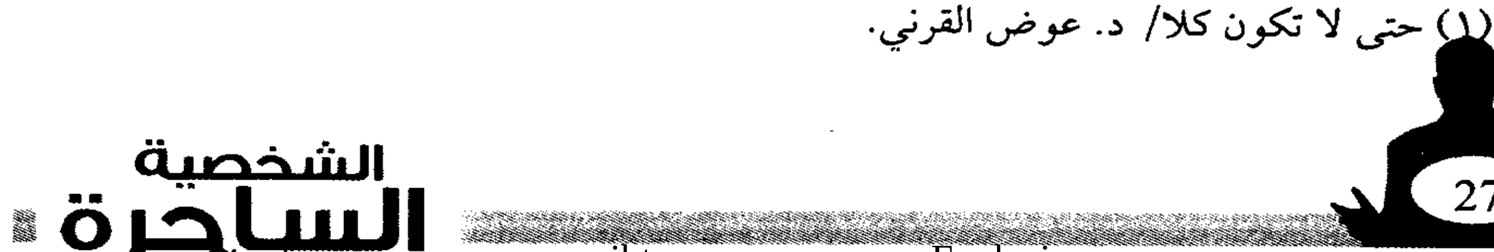
٨- حاذر أن تغمض عينيك لأكثر من ثانيتين، فهذا معناه، أنك تريد أن تكون موجود في أي بقعة في العالم سوى هذا المكان!.

٩- إذا كنتم مجموعة؛ فوزّع نظرك على جميع الحضور، ولا تصوّبه إلى شخص واحد فقط.

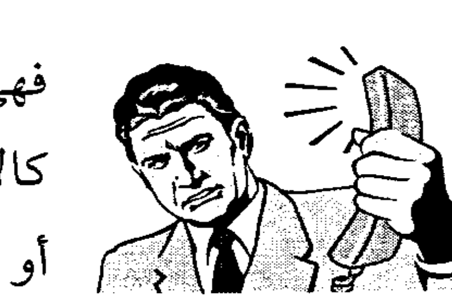
١٠- وفي الأخير تأكد من أن نظراتك تحمل الدفء والود والمحبة.

---

(١) حتى لا تكون كلا/ د. عوض القرني.



نبرة الصـــوت:



نبرة الصوت كذلك مهمة جدًّا في حديثك؛ فهي التي تصبغ الكلمات بالصـبغات المطلوبـة، كالاهتمام، أو اللامبالاة أو السخرية والتهكم، أو الخطورة.

فحاذر ألا تكون الأمور لديك واضحة؛ فيختلط الأمر في ذهن مستمعك.

حاول أن تصبغ كلماتك بالنبرات الدالة على المعاني.

مثلاً الاهتمام يحتاج منك إلى نبرة الجدية، وربما التوقف عند كلمات معية تعطي دلالة لهذا المعنى.

الفكاهة تقال، وأنت مبتسم ضاحك؛ فلا أتصور أحد يلقي بطرفة، وهو عبوس مقتضب الجبين.

الأحاديث العملية تحتاج منك إلى استرسال هادئ، ونبرة هادئة لا تتغير.

وهكذا..

إشارات ومعان تساعدك على قراءة الآخر:

وإذا أعوز اللسان بيان   فعلى العين بسط تلك المعاني

فتراها تجول بين جفون   تتمنى لـــو أنهـــا شـــفتان



١) كما أسلفنا فإنك تستطيع من خلال العينين أن تكتشف بعض ما يدور في ذهن محدثك، فمثلا إذا اتسع بؤبؤ العين بشكل واضح؛ فإنه يعني أنه سمع منك للتو خبر سعيد، أما إذا ضاق بشدة فالعكس صحيح، أما إذا ضاقت العينين؛ فإنه يدل على سماع شيء غريب أو غير مصدق.

٢) إذا رفع الشخص حاجبًا واحدًا؛ فهذا يعني أنك قلت له شيئًا يراه صعب الحدوث أو التصديق، أما رفع كلا الحاجبين؛ فإنه يعني سماعه لمفاجأة.

٣) طأطأة الرأس وقضب الجبين دلالة على تعكر مزاج المستمع، أو سماعه لخبر سيئ، أما قضب الجبين ورفع الرأس؛ فإنه يدل على الدهشة، والحاجة إلى التوضيح.

٤) حك الأنف أو سحب الأذن لأسفل يدل على الحيرة.

٥) هز الكتف يدل على اللامبالاة، أو عدم الاكتراث.

٦) النقر بالأصابع يدل على عدم الصبر والاستعجال، وربما العصبية.

٧) تشابك اليدين أو الساقين يدل على عدم الثقة بالنفس.

.. هذه بعض الإشارات التي بيَّنها علماء النفس، وهناك دورات





تعطى للعاملين في الشرطة والدوائر القضائية التي تمكنهم من معرفة الكاذب من حركات جسده، ولقد كان العرب معروفون في السابق بعلم الفراسة، الذي يتيح لهم، ومن خلال النظر إلى الوجه والجسد معرفة الخصائص النفسية للأشخاص.

الخلاصة:

يجب لكي تستطيع توصيل رسالتك للطرف الآخر أن تتوافق حركات جسدك مع ما تود قوله، يجب عدم إغفال لغة الجسد أو التغاضي عنها بل يجب مراقبتها وتوظيفها كي تكون عاملاً من عوامل التواصل الناجح.



يقول الإمام علي بن أبي طالب ﷺ:
«ما أضمر أحد في نفسه سرًّا، إلا ظهر على صفحات وجهه، وفلتات لسانه».



33
شـاورهم في الأمر

الشورى خلق نحبه، كلنا يفرح عندما يشاوره أحد في أمر ما:

الزوجة.. تسعد حينما يشاورها زوجها، ويأخذ رأيها في أمور حياته، وينزل على رغبتها إن كانت صحيحة.

الصديق.. يشعر بالغبطة حينما يشركه صديقه في أمـوره الشخصـية ويشعر بعلو منزلته لدى صديقه، وأنه لولا ثقته بـه مـا سـر إليـه سـره، وشاوره في خصوصياته.

الموظف.. يشـعر بامتنـان والشـكر إذا شـاوره مـديره، وسـأله رأيـه ووجهة نظره.

كذلك.. الابن.. والأخ.. والوالدين.. وكل البشر.

وسر هذه السعادة تكمن في أن مشاورتك للغير تحمل رسالة ضمنية مفادها: أنك تثق به وبرأيه، وبأنك تقدِّره وتحترمه.

وفي المقابل؛ فإن الناس تنفر من الشخص المستبد الذي لا يقيم وزنا لآرائهم، ويبت في المواضيع بدون أن يستشيرهم.

وهناك نوع من الشورى الإجبارية وهي التي تكون في أمر تقع نتائجه على شخص آخر، فعندما تفكر في تغيير منزلك ربما تشاور صديقك وربما لا تفعل، لكنك مجبر على مشاورة زوجتك نظرًا لكونها تشاركك المسكن، ورأيها مهم وضروري.

أو عندما تريد مثلا تغيير سياسات العمل قد تشاور موظفيك أو من هم تحت إمرتك وقد لا تفعل، لكنك مضطر لمشاورة شريكك والذي يمسه من قريب هذا التغيير.

ولقد ذكرت الشورى في كتاب الله في ثلاث مواضع:

- الأولى: في قوله تعالى: **﴿فَبِمَا رَحْمَةٍ مِّنَ اللهِ لِنتَ لَهُمْ وَلَوْ كُنتَ فَظًّا غَلِيظَ الْقَلْبِ لَانْفَضُّوا مِنْ حَوْلِكَ فَاعْفُ عَنْهُمْ وَاسْتَغْفِرْ لَهُمْ وَشَاوِرْهُمْ فِي الْأَمْرِ فَإِذَا عَزَمْتَ فَتَوَكَّلْ عَلَى اللهِ إِنَّ اللهَ يُحِبُّ الْمُتَوَكِّلِينَ﴾** [آل عمران: ١٥٩]، هذه الآية نزلت بعد الهزيمة في معركة أحد.

قبل المعركة كان رأي الرسول ﷺ المكوث في المدينة وعدم الخروج لملاقاة قريش، وعندما شاور أصحابه رأي شباب الصحابة الخروج؛ فنزل النبي على رأيهم - رغم اعتراضه الشخصي - وكانت الهزيمة التي بُلي بها المسلمون، وقُتِلَ حمزة، ومُثِّلَ بجثته، وجُرِحَ النبيُّ.

وبالرغم من أن الشورى هي التي أخرجت المسلمين لملاقاة قريش ومن ثم الهزيمة، إلا أن الله ﷻ يؤكد على نبيه مبدأ المشاورة، وإن لم



توافق الشورى الصواب ذات مرة لا يعني أن نكف عن التشاور.

يقول قتادة ﷺ تعليقًا على هذه الآية: (أمر الله تعالى رسوله بمشاورة أصحابه تألفًا لهم، وتطييبًا لأنفسهم).[1]

• المرة الثانية: التي ذكر ربنا جل وعلا فيها التشاور كانت في سورة الشورى قال تعالى: ﴿وَمَا عِنْدَ اللهِ خَيْرٌ وَأَبْقَى لِلَّذِينَ آمَنُوا وَعَلَى رَبِّهِمْ يَتَوَكَّلُونَ * وَالَّذِينَ يَجْتَنِبُونَ كَبَائِرَ الإِثْمِ وَالْفَوَاحِشَ وَإِذَا مَا غَضِبُوا هُمْ يَغْفِرُونَ * وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلاَةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ * وَالَّذِينَ إِذَا أَصَابَهُمُ الْبَغْيُ هُمْ يَنتَصِرُونَ﴾ [الشورى: ٣٦-٣٨]. هنا جاءت الشورى كوصف للمؤمنين، وقرنت بإقامة الصلاة واجتناب الفواحش والمغفرة حال الغضب والإنفاق في سبيله، مما يؤكد على مكانه هذا الخلق لدى رب العالمين.

• المرة الثالثة: التي ذكرت فيها الشورى كانت في سورة البقرة

يقول تعالى: ﴿وَالْوَالِدَاتُ يُرْضِعْنَ أَوْلاَدَهُنَّ حَوْلَيْنِ كَامِلَيْنِ لِمَنْ أَرَادَ أَن يُتِمَّ الرَّضَاعَةَ وَعَلَى الْمَوْلُودِ لَهُ رِزْقُهُنَّ وَكِسْوَتُهُنَّ بِالْمَعْرُوفِ لاَ تُكَلَّفُ نَفْسٌ إِلاَّ وُسْعَهَا لاَ تُضَارَّ وَالِدَةٌ بِوَلَدِهَا وَلاَ مَوْلُودٌ لَّهُ بِوَلَدِهِ وَعَلَى الْوَارِثِ مِثْلُ ذَلِكَ فَإِنْ أَرَادَا فِصَالاً عَن تَرَاضٍ مِّنْهُمَا وَتَشَاوُرٍ فَلاَ جُنَاحَ عَلَيْهِمَا﴾ [البقرة:٢٣٣].

---

(١) (أدب الدنيا والدين/ الماوردي).



وهذا أغرب موضع ذكرت فيه الشورى؛ لأن ربنا يتحدث عن فطام طفل، ويؤكد على أن فطامه يجب أن يكون بالتشاور بين الوالدين..!

فإذا كان هذا الحال في أمر الفطام، والذي لن يكون فيه جور من أحد الطرفين، ولن يقدم أحد الأطراف أي مصلحة على مصلحة طفله وفلذة كبده.

أقول: إذا كان هذا الحال في هذه المسألة الهينة فالأولى أن يكون فيما هو أكبر وأعظم في حياتنا عامة، والحياة الزوجية خاصة.

.. الشورى أخي القارئ توسع أفقك.. وتثقل رأيك..فالعقل حين يصدأ تثقله المشورة. وفوق هذا تزيد من رصيد حبك في قلوب معارفك وأصدقائك..

فاستشر كي تكسب القلوب.. حتى وإن كنت في غنى عن الاستشارة يكفيك غرس المودة في النفوس..

فالناس تقدر من يقدرهم.. وتُثمن من يثمنهم..





34 لتكن شكواك لخالقك

يقول إيليًا أبو ماضي:

أيها ذا الشـاكي وما بــكَ داءٌ   كن جميلا ترَ الوجودَ جميلاً

ليس أشقى ممن يرى العيشَ مُرًا   ويظنُّ اللذاتِ فيه فُضولاً

.. ويقول حكماء العرب: (الشكوى لغير الله مذلة).

والإنسان بقدر حاجته للبوح والشكوى، بقدر ضجره من أن يأتيـه أحد ليشكو له الحال!!.

يزيد الضجر والنفور إذا كان القادم كثير الشكوى، دائب الحسـرة، دائم المرارة والنواح.

حتـى وان كنـت تشـكو إلى صـديق، فلكـل شـيء طاقـة، ربمـا لا يصارحك بضيقه، حياءً وخجلاً لفترة، لكنه لن يصبر إلى الأبد لما تتلـوه عليه من مصائب وشكاوى ومشكلات.

إنني لا أطالبك عزيزي القارئ أن تجعـل صـدرك كالمرجـل، يغلـي بهمومه الصامتة؛ فهذا خطأ كبير، حذَّر منه علماء النفس، لكـنني أقـول

لك قلل قدر استطاعتك من البوح بمشكلاتك، ولا تكن معروفًا بكثرة تذمرك، ورفضك لما أنت فيه.

وحاذر أن تكون الشكوى أسلوب حياة بالنسبة لك...

فالناس أخي الكريم تحب البشاشة والتفاؤل، تنجذب إلى من يخبرها أن العالم مليء بالأفضل والأحسن، وقلوب البشر تخفق بالأمل المرجو، فلا تأتي أنت وتحطم آمالهم بآلامك، وتطلعاتهم بشكواك وتذمرك.

هناك مدمني شكوى، ومحترفي سخط..!

تدخل دائرة حياتهم فيهولك ما بها من تذمر وعدم رضا؛ إنهم يصلون إلى درجة الاستمتاع بالشكوى وإدمانها..!

فالمدير يضطهدهم.. وغلاء الأسعار يحاصرهم.. والأبناء أصبحوا كالشياطين.. والناس لا تبحث إلا على مصالحها..

وهكذا.. بلا ملل ولا كلل..

ولا عجب إذن إذا وجدت الواحد منهم يعيش وحده، منعزل في بوتقة سوداء صنعها بكثرة تذمره ورفضه الدائم للحياة.

.. نعم على المرء أن يتألم إذا فقد وظيفته، أو فجع في عزيز لديه، إلا أن المبالغة في الألم والتذمر دلالة على عدم الوعي وقلة النضج.



.. فإذا ألم بك خطب لا تقوى على كتمانه؛ فلا تشتكي إلا لصديق لبيب، يتفاعل معك، ويخفف عنك، كما قال بشار بن برد:

ولا بُدَّ من شكوى إِلى ذي مروءة　　　يُواسِيكَ أو يُسْليكَ أو يتوجعُ

لكن بشرط أن يكون بثك شكواك لفترة محدودة، وأن يكون لصديق قريب إلى نفسك.

أما أكثر مشاكلك، فوكلها إلى خالقك.. اجعل بينك وبينه خلوة ونجوى، تبث له فيها همومك ومشكلاتك، فهو القادر على إراحة نفسك.. وتهدئة روعك.. وهدايتك إلى الطريق الصحيح...

وليكن دعائك.. كما علمك حبيبك ﷺ **«اللهم أرنا الحق حقًّا وارزقنا اتباعه، وأرنا الباطل باطلاً وارزقنا اجتنابه؛ إنك سميع مجيب»**.

و**«اللهم إني أعوذ بك من الهم والحزن والعجز والكسل والبخل والجبن وضلع الدين وغلبة الرجال»**.[1]



(١) صحيح الجامع.







35 تعلم قول «لا»!!!

كلمة «لا» كلمة شديدة على النفس؛ فلا أحد يحب أن يُقابل مطلبه بالرفض، وكلنا يتمنى أن يقال لنا في كل آن وحين «لبيك»...!

بيد أننا كثيرًا ما نكون مجبرين على قولها.. وفي أحيان أخرى يجب أن نقولها..!

قد يطلب مني صديقي طلبًا مزعجًا، أعلم أني سأتضرر إذا قمت به، فهل أقبل على استحياء أم أقول «لا»؟

قد يتصل بي أحد الأشخاص الأعزاء ويطلب مقابلتي بشكل ملح في وقت قد خصصته لزوجتي وأولادي وأنتظراه طوال الأسبوع بفارغ الصبر، فهل أقبل مقابلته على مضض أم أقول «لا»..؟

قس على ذلك، قائمة مطالب لا تعد من جميع من حولك، مجرد قبولك لها يحيل حياتك إلى دوامة، وأعباء تعييك.. ووعود تثقل كاهلك.

فما الحل..؟

هل هو في قول «لا» صراحة؟؟؟؟



نعم إنه في قول «لا» وبوضوح!!!!

اعلم أن قول «لا» صعب ومخجل.. واعلم أن حجتك في عدم قولها هي:

- كي لا يغضب مني أحد.
- لأنني لا أحب أن يقولها لي أحد.
- أريد قولها.. لكنني أستحي من نطقها.!!.
- خوفًا من ردة الفعل التي سيقابل بها الطرف الآخر رفضي.

لكننا يجب أن نتعلم قولها، ونتقن فن الاعتذار، وذلك لأسباب هامة منها:

- خصوصياتي.. وأعمالي.. وطموحاتي.. ومشاغلي.. والتي قد يكون قول: «نعم» مضر لها، ويعمل على إفشالها.
- لأن الإحجام عن قول «لا» يثقل كاهلي مما يسبب لي إرهاق وإجهاد يؤثر على حياتي الشخصية والمهنية.
- استحيائي من قول «لا» قد يدفعني للدخول في وعود لا أستطيع الوفاء بها، أو على الأقل لست متأكدًا من الوفاء بها.

والسؤال الآن هو: **كيف تقول «لا»..؟؟؟؟؟؟؟؟**





هذه أربع مهارات تساعدك في هذا الأمر:

- قلها وأنت تبتسم ابتسامة المعتذر، لا تقولها بسرعة واحذر أن تلقيها بلامبالاة، أشعر الطرف الآخر أنك آسف على عدم استطاعتك مساعدته.
- يفضل أن تسرد له مبررات رفضك ومعاذيرك، فكلمة «لا» وحدها، قاسية وشديدة على النفس.
- قدم له اقتراحات تساعده، لتكن اقتراحات عملية، لا تجعلها تظهر بمظهر المتهرب من تلبية مطالبه.
- لا تختلق معاذير أو مبررات، وإياك والكذب، مهما حاول الطرف الآخر مجادلتك وإثنائك عن رفضك.

.. إنني أخي الكريم لا أطالبك بالتخلي عن تقديم يد المساعدة، أو التهرب من تلبية مطالب الآخرين؛ فهذا ديدن أصحاب المنافع، وتغليب لمبدأ الأنانية وحب النفس، لكنني أطالبك أن توازن بين ذاتك وما تحمله هذه الذات من طموحات وأفكار ومشاريع وخطط مستقبلية، وبين السعي في حاجة الناس وتلبية مطالبهم، فلا يجوز تغليب طرف على الآخر.

أعرفُ أناسًا يستحون من قول «لا»، وفي ظنهم أن هذا سيوطئ لهم

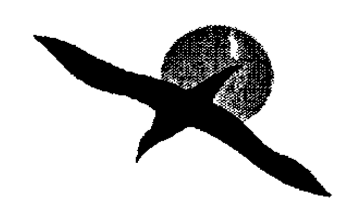




الأكناف، وتأتي النتيجة العكسية، وهي أن إسرافهم في قول «نعم» كان مصيبة عليهم، فالحياة فوضى، والأولويات مبعثرة، وفوق هذا لم يستطيعوا أن ينفذوا وعودهم، ويلبوا مطالب قد وعدوا بالقيام بها، مما أسخط عليهم الآخرين، ووجدوا ما هربوا منه حاصلاً..!!

الحل في تعلم قول «لا»، وبالطريقة التي لا تؤذي أو تجرح.

وهذا الحل ـ على استثقاله أول الأمر ـ هو الذي سينقذك من كثير من المواقف، وشيئًا فشيئًا ستجد من حولك قد تعودوا على طريقتك، وستجد أنت نفسك غير مجبر على قبول شيء فيه صبغة (الورطة).



36

الهدايا.. شيء من السحر

هدايا النـاس بعضُهم لبعض   تولَّدُ في قلوبهمُ الوصَـالا
وتزرعُ في الضميرِ هوى وودًّا   وتكسوكَ المهابةَ والجَـلالا
مصايـــدُ للقلوبِ بغيرِ تعبٍ   وتمنحكَ المحبةَ والجمــالا

الهدية درب مـن دروب الشخصـية السـاحرة، تسـلكها في مهـارة، فتصل إلى مقصدها بيسر وسرعة.



وأجمل ما في الهدية أنها محببة إلى نفوس البشر قاطبة، فمهما كان المهدى إليه ميسور الحال؛ فإنه يفرح ويسعد ويبش للهدية، ولو كانت متواضعة، فالهدية ـ لدى العقلاء ـ تعد سلوكًا قبل أن تكون مادة أو سلعة تباع وتشترى في المحلات، إنها تحمل في طياتها أعظم مشاعر الحب والتقدير والإجلال.

ولقد حثنا رسول الهـدى ﷺ علـى التهـادي؛ بقولـه ﷺ: «تهــادوا تحابوا»(١)

---

(١) قال الألباني: حســن، انظر: الأدب المفرد.



فالهدية في المنهج النبوي قرينة بالحب؛ فهي معادلة معلومة النتائج.. نتهادى فنحب..

ولما لا.. وقد جرت عادة المحبين والعشاق على تبادل الهدايا دليل حب وبرهان.

كما يحثنا ﷺ على قبول الهدية، وعدم ردِّها؛ بقوله ﷺ: **«أجيبوا الداعي، ولا تردوا الهدية»**(١) فردُّ الهدية عيب، وسقطة للمروءة، لا تليق بمسلم.

وليس من شيم النبلاء أن يتكبروا على الهدية، أو يتعاملوا معها باستخفاف، بل يقبلوها في بشاشة، ويشكروا من أهداها في حرارة، والعظيم هو من يشعرك بأن هديتك هي أغلى ما يملك، وأفضل ما قد يحتويه صندوق مقتنياته!.

والهدية - صاحبي الهمام - لها أهمية كبيرة في استرضاء الخصوم، واستمالة الشارد المغضب!.

يقول أحد الحكماء: (ما استرضي الغضبان، ولا استعطف السلطان، ولا سلبت السخائم، ولا دفعت المغارم، ولا استميل المحبوب، ولا توقي المحظور بمثل الهدية).

إن من أجمل اللحظات التي تمر علي تلك التي أرى فيها إحدى

---

(١) قال الألباني: صحيح، انظر: الأدب المفرد.



الهدايا التي أهداها لي أحد الأصدقاء يومًا ماء، وأشعر كأن نسمة رقيقة قد لامست قلبي فداعبته، وأرى من خلال تلك الهدية كنز من مشاعر الحب والتقدير، أسعد به أيما إسعاد.

لذا أنصحك عزيزي ألا تغفل الهدايا أبدًا، خاصة في بعض الحالات الهامة مثل بدء علاقة جديدة مع شخص ما، أو استرضاء أحد أصدقائك الغضبى، أو عند استمالة أحد الأشخاص بهدف نصحه وتقويمه.

وانتبه لتلك النقاط قبل تقديم الهدايا :

١- أن تكون هديتك خالصة لله.

٢- أن تناسب المهدى إليه، وتتماشى مع ميوله، وما يحبه لا ما تحبه وتهواه أنت.

٣- أن تكون مفيدة.

٤- أن تغلف هديتك بشكل جميل، يزيدها رونقًا وبهاءً.

٥- لا ترهق نفسك، ولا تحملها فوق طاقتها، لتكن هديتك مناسبة للمهدى إليه، وفي حدود إمكاناتك المادية.

٦- حاذر أن تكون هديتك رشوة مقننة، تبغي من ورائها قضاء أمر ما؛ فهذا حرام شرعًا.

٧- تحاشى أن تذكر ثمن الهدية، وقيمتها تمامًا.



٨- عند إعطاء الهدية يجب أن تعطيها، وأنت باش مبتسم، وداعبه، إن شئت بقول الشاعر:

لا تنظرنَّ إلى زهيدِ هديةٍ   بل فانظرنَّ لقلبِ من أهداها

..أما إذا كنت أنت المهدى إليه؛ فراعي عزيزي القارئ هذه النقاط:

١- اشكره فورًا، وفي حرارة على هديته.

٢- افتحها أمامه، وبشكل يعبر عن اهتمامك الكبير بها.

٣- طالعها بوجه متهلل، واشكره، وبحرارة عليها مهما كانت متواضعة.

٤- كان رسول الله يثب على الهدية، أي: يهدي في المقابل بهدية، طبعًا ليس في وقت الهدية كي لا تكون بمثابة من يدفع الثمن، ولكن في وقت ومناسبة أخرى.

٥- إذا كانت الهدية فيها شبهة رشوة، أو بها ما يسوء سمعتك أو يشوب شخصيتك؛ فاعتذر عن قبولها بأدب ممزوج بالصرامة.

* بهذا تكون هديتك مفتاح لقلوب الناس.. وتضع نقطة أخرى في رصيدك ببنك الشخصية الساحرة.



37 ذوقيات الهاتف..



الهاتف من نعم الله علينا، ومميزاته أكثر من أن تحصى؛ فما أسهل أن يتواصل المرء اليوم مع من يحب في أي مكان في العالم وهو مستلق على أريكته، في غير تعب أو عناء.

والهاتف أصبح جزء لا يتجزأ من حياة المرء منا، ومن خلاله نبني العلاقات.. ونوفر الوقت.. وننهي مصالحنا بلا مشقة تذكر.

غير أن هناك نقاط أحب أن أشير إليها.. كي يكون تواصلنا أكثر تميزًا.. وأدق في توصيل رسالتنا..

أولاً: انتبه..

- التواصل من خلال الهاتف لا يكون كاملاً نظرًا لغياب مدلولات الجسد، فقد يلتبس الأمر على محدثك حول مدى جديتك، أو تأثرك بالحديث.

كما تزيد مساحة الفهم الخاطئ للكلام.

فيجب أن تضع في ذهنك أثناء حديثك الهاتفي بأنك مطالب بزيادة في التوضيح، ويجب أن تكون مستعدًا لتصحيح أي فهم خاطئ ربما يفهمه الطرف الآخر.

أفكار تثري شخصيتك أثناء حديثك الهاتفي:

١- ابدأ مكالمتك بالسلام، وانهها بالسلام، ففوق أن السلام تحية المسلمين، فإنه من الخطأ أن تبدأ مكالمتك بالمزاح أو بالتطرق إلى ما تريده مباشرة، فأنت لا تعرف الحالة المزاجية للطرف الآخر، فربما كان غاضبًا أو مهمومًا أو مشغولاً، والسلام تحية محايدة تستطيع من خلالها أن تستشف الحالة المزاجية للآخرين.

٢- عرِّف نفسك في بداية المكالمة، ولا تستطرد حتى يسألك الطرف الآخر عن هويتك، فكثير من الناس يمتعضون من الذين يسترسلون في الكلام بدون أن يُعرفوا هويتهم.

٣- لا تطيل في المكالمة؛ فربما كان الطرف الآخر مشغولاً، وأنت لا تراه؛ فلا تدفعه إلى أن يطلب منك صراحة إغلاق الخط.

٤- إذا اتصل بك أحد، ولم ترد عليه لأي سبب؛ فبادر بالاتصال حال رؤيتك لرقمه، واعتذر له، فربما ظن أنك مستهتر به، أو أنك لا تريد الحديث معه.

٥- انتبه للوقت؛ لا تتصل في وقت غير مناسب.

٦- لا تنس إغلاق هاتفك في (الاجتماعات والزيارات الهامة، المسجد، أوقات العبادة).

٧- احرص أن تكون نغمة الهاتف دالة على شخصيتك، فليس من المقبول أن تضع نغمة لأغنية أو موسيقى شائنة؛ فهذا مما يستنكره العقلاء.

٨- اشعر الطرف الأخر دائمًا أنك متواصل معه، ومتفاعل مع ما يقول، فلا تصمت تمامًا لفترة كبيرة، بل قل له دائمًا: (نعم، معك، بالضبط، وبعد)، كي يتأكد من حسن إنصاتك ومتابعتك له.



٩- حاول ألا تظهر حالتك المزاجية في حديثك، فإذا كنت حزينًا أو مشغولاً، أو في حالة مزاجية معينة فلا تنقلها لمحدثك، حاول أن تستغل ميزة أنه لا يراك في جعل نبرة صوتك محايدة.

١٠- لا ترفع صوتك، ولا تجعله رتيبًا مملاً، فالصوت المرتفع مزعج، لمحدثك ولمن حولك، والصوت الرتيب ممل يبعث على النوم، ولكن ليكن صوتك حارًا، ونغمته متغيرة حسب ما يقتضي الحديث.

١١- لا تتحدث، وأنت مشغول، كأن تشاهد مباراة أو برنامج، وكذلك



احذر أن تتحدث، وأنت تأكل؛ فهذه من العـادات الـتي يسـتقبحها الناس.

١٢- أعد تكرار الأسمـاء وأرقـام الهواتـف والفاكسـات علـى مسـامع طالب المكالمة؛ بالإضافة إلى المواعيد أو التواريخ - حسب الموقف - وذلك بهدف التأكد من أنك قد حصلت على هـذه البيانـات منـه بشكل دقيق وصحيح.

.. وبالطبع فهذه الإشارات ليسـت ملزمـة مـع كـل النـاس، فربمـا نتهاون في بعضها مع الأصدقاء والمعارف، لكننا يجب أن ننتبه في حديثنا عامة لمثل هذ ه الإشارات والتي ثبت أهميتها.



38 آداب الزيارة

ما أجمل أن تنوي زيارة أخ لك في الله.. وما أروع أن تطرق باب بيته في ودٍّ وحبٍّ، لا لحاجة إلا للاطمئنان عليه، واستكشاف حاله..



يقول رسول الله ﷺ: «ألا أخبركم برجالكم من أهل الجنة: النبي في الجنة، والصديق في الجنة، والشهيد في الجنة، والمولود في الجنة، والرجل يزور أخاه في ناحية المصر لا يزوره إلا لله عز وجل...»(١)

ويقول ﷺ أيضًا: «ما من عبد أتى أخا يزوره في الله إلا نادى مناد من السماء أن طبت وطابت لك الجنة، وإلا قال الله في ملكوت عرشه: عبدى

---

(١) صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة للألباني.



زار فيَّ، وعليَّ قراه، فلم أرض له بقرى دون الجنة»[1]

وزيارتك أخاك في الله تزيد الودَّ.. وتقرب العلاقة.. وتنشئ نوع من الحميمية الصادقة.. والأخوة الطيبة.

بيد أن هناك آداب يجب أن تراعيها حال زيارتك لصديقك، كي لا تقع في خطأ يعكر صفو العلاقة.. أو على الأقل يستثقلك المزار..

من هذه الآداب:

١- لا تزر أحد قبل أن تحدد موعدًا؛ فربما هش وبش المزار حلمًا وكرمًا، وهو في الأصل غير مهيأ للزيارة.

٢- اختر الوقت المناسب للزيارة، والذي تعلم أنه يناسب الشخص المزار.

٣- إذا كان صاحب البيت مشغولاً واعتذر لك عن عدم استقبالك؛ فخذ الأمر ببساطة، فلكل منا ظروفه الخاصة.

٤- كن خفيفًا؛ فلا تطل الجلسة، إلا إذا أراد هو ذلك، وألح فيه.

٥- لا تجلس في المقعد المواجه للباب، حاول أن تجلس في مكان لا يكشف عورة البيت، وإذا طلب منك أن تجلس في مكان بعينه؛ فلبي

---

(١) صحيح، انظر: السلسلة الصحيحة للألباني.



فورًا؛ فكل منا أدرى بعورة بيته.

٦- لا ترفع صوتك بالكلام أو القهقهة؛ فربما كان في البيت نائم أو مريض.

٧- لا تتلفت وتترك عينيك تتفحص كل شيء بشكل ملحوظ، وكأنك تكتشف المكان؛ لتكن نظراتك عفوية.

٨- اشكره على واجب الضيافة مهما كان بسيطًا، وادع الله له بالزيادة.

٩- لا تمدن يديك إلى شيء، ولا تقم لتطالع المكتبة أو أي شيء إلا إذا استأذنت.

١٠- إذا اصطحبت أطفالك معك؛ فحاذر أن يمارسوا هوايتهم في تحطيم الأشياء، وإشاعة الفوضى، راقب خطواتهم باستمرار.. ولا تدعهم بمفردهم.

١١- لا تكثر الزيارات حتى لا يملك المزار.

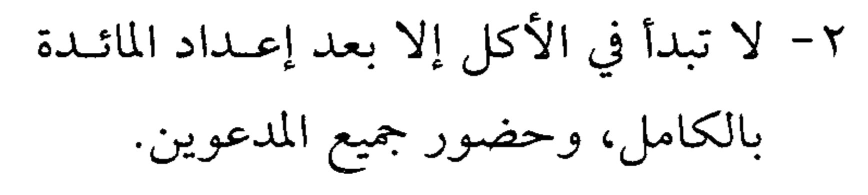
توقفْ عن زيارةِ كُلِّ يومٍ إِذا أكثرْتَ ملكَ من تزورُ

١٢- إذا كان اجتماعًا هامًا؛ فأغلق الهاتف، وإن كان مجلس عائلي أو أخوي؛ فلا بأس بتركه، مع الوضع في الاعتبار أن ترد بصوت خافت، وأن تختصر في الكلام.

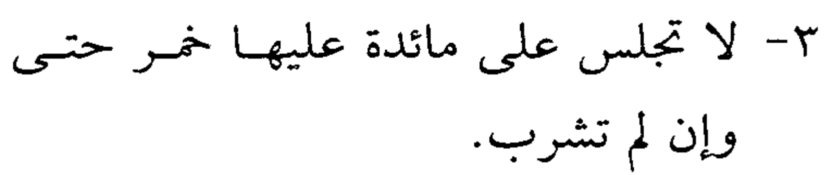


ومن آداب المائدة:

١- سم الله قبل الطعام واشكره بعدها؛ فلقد كان رسول الله ﷺ إذا رفعت المائدة قال: «**الحمد لله كثيرًا طيبًا مباركًا فيه، غير مكفي، ولا مودع، ولا مستغنى عنه ربنا**». [قال الألباني: صحيح، انظر: سنن أبي داود].

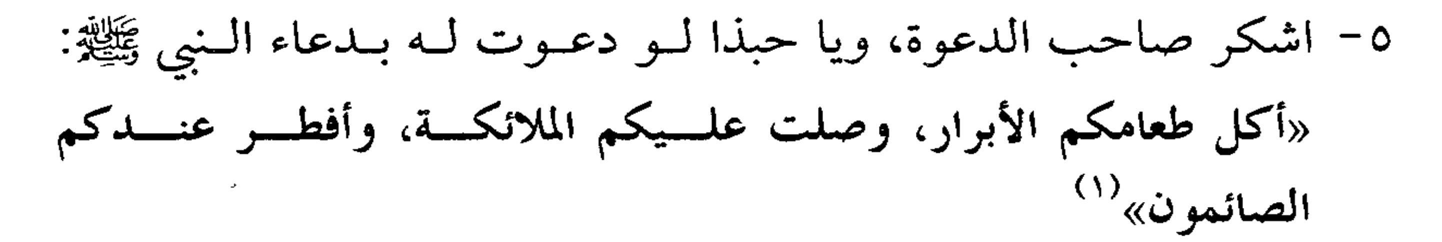


٢- لا تبدأ في الأكل إلا بعد إعداد المائدة بالكامل، وحضور جميع المدعوين.



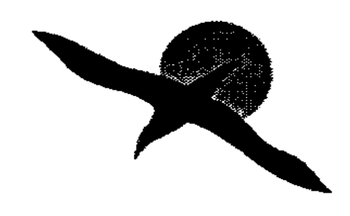
٣- لا تجلس على مائدة عليها خمر حتى وإن لم تشرب.

٤- لا تتحدث، والطعام في فمك.



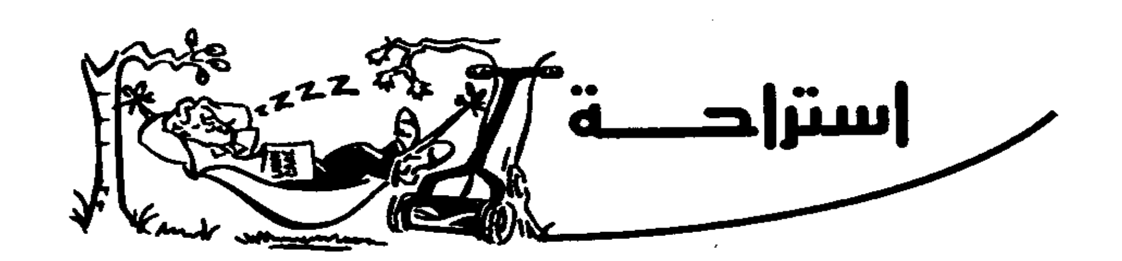
٥- اشكر صاحب الدعوة، ويا حبذا لو دعوت له بدعاء النبي ﷺ: «**أكل طعامكم الأبرار، وصلت عليكم الملائكة، وأفطر عندكم الصائمون**»(١)

٦- لا تنظر إلى الآخرين، وهم يأكلون.



---

(١) قال الألباني: صحيح، انظر: مشكاة المصابيح.



استراحـــة

طـــرفة:

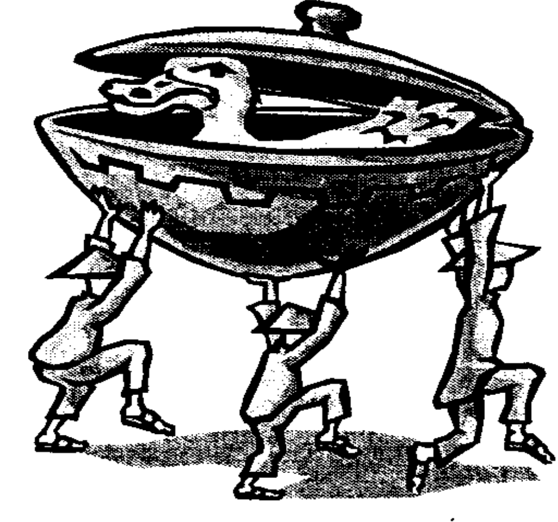
يروى أن الشاعر أبا حفص حل مرة ضيفاً على بخيل؛ فهرب الأخير خوفاً من واجبات الضيافة، فنظم له الشاعر بيتين في بخله قائلاً:

يا أيها الخارج من بيته   وَهارِباً مِنهُ مِنَ الخَوفِ

ضَيفُكَ قَد جاءَ بِزادٍ لَهُ   فَارجِع فَكُن ضَيفًا عَلى الضَيفِ

غرائـــب:

لقد قرأت في الصفحات السابقة جملة من الآداب التي يستحب التحلي بها في مجتمعنا العربي والإسلامي، بيد أنها قد تكون مستنكرة في مجتمعات أخرى، بل وتدل على قلة الذوق!!



فإن كان من آداب الطعام المضغ دون صوت؛ فإن في الأسكيمو الرجل

يـتلمظ بعـد الطعـام للدلالـة علـى تذوقـه، واستسـاغة طعمـه. كذلك ففي بلادنا، وفي كثير من البلدان الأوروبية، وفي أمريكـا تعودنـا أن نقول للضيف: «إلى اللقاء، أو مع السلامة».

أمـا في غينيـا الجديـدة؛ فيطلـق المضـيفون التأوهـات، ويمرغـون وجوههم بالطين عند توديع الضيف.

أما في«التيبت»؛ فتقضي المجاملة، وحسن السلوك مـد اللسـان عند مغادرة الضيف، ويقصدون بذلك تقديرهـم لزيارته، وإعجابهم بحديثه.

- وبدلاً من أن يسألوا في إفريقيا عن صحة ضيفهم، كما في كـل البلـدان بعبـارة « كيـف الصـحة؟» يبادرونـه بعبـارة «كيـف التعـرق؟» ومبررهم في ذلـك أن بلادهـم تكثـر فيهـا «الحمّايـات»، والمعـروف أن المحموم يصاب بجفـاف البشـرة، والتعـرق هـو دليـل الصـحة والعافيـة؛ فالتعرق كناية عن الصحة.

- ولأفراد بعض القبائل الإفريقية عادة غريبة وغير مستحبة عنـد غيرهم من الشعوب، وهي أنهم يبصقون للدلالة علـى مـوافقتهم علـى رأي أو قرار ما.





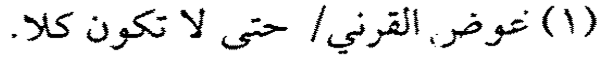
1 لا يشكر الله من لا يشكر الناس.

2 ضع نفسك دائمًا مكان الطرف الآخر، اسمعه ما تود أنت أن تسمعه منه.

3 ألق السلام على من تعرف، ومن لا تعرف، ورد التحية بأحسن منها.

4 اختر كلماتك بعناية، خاصة في أول لقاء، وكن متهللاً عند التفوه بكلماتك للآخرين، واحذر من جمود القسمات وغلظة الوجه حتى وإن كانت كلماتك أرق من النسيم.(١)

5 كن على طبيعتك، لا تتكلف؛ فللتكلف ثقل على النفوس.



(١) عوض القرني/ حتى لا تكون كلا.

6 أفضل طريقة لكسب الجدال هي تركه.

7 لماذا نتحسر على ضياع المنن وتفشي الجحود؟ إنه لأمر طبيعي أن ينسى الناس واجب الشكر؛ فإذا نحن انتظرنا منهم أداء هذا الواجب، فنحن خلقاء بأن نجر على أنفسنا متاعب هي في غنى عنها. (محمد الغزالي).

8 رضا الناس غاية لا تدرك.

9 **«ازهد في الدنيا؛ يحبك الله، وازهد فيما في أيدي الناس؛ يحبك الناس»**.[١]

10 اسأل عن الغائب، واطمئن عليه.

11 شارك الناس أفراحهم، وتفاعل مع مصائبهم.

12 إذا قدمت معروفًا لأحد؛ فلا تنتظر الثمن.

13 ومما كانت الحكماءُ قالتْ لسانُ المرءِ من خدمِ الفؤادِ

---

(١) صحيح، انظر: صحيح الجامع للألباني.



14 إذا شئت أن تتصدر الناس؛ فاجعل نفسك خلفهم.

15 لا تدلل على عملك.. اترك انجازاتك تتحدث نيابة عنك.

16 إذا وضعت نفسك في موضع شبهة؛ فلا تلومن من أساء الظن فيك.

17 كن عزيزًا، مترفعًا عما في يد الناس.

18 لا تكثر القسم أو الحلف، ولتكن كلمتك كالعهد.

19 كن إيجابيًا، لن تجذب الآخرين مادمت كثير الشكوى، الإيجابيون الذين يحفزون الناس، ويشعوا فيهم روح الأمل والتفاؤل هم أكثر الناس سحرًا وجاذبيةً.

20 احذر على نفسك أمرين: أن تنزع إلى البروز قبل استكمال المؤهلات المطلوبة، وأن تستكمل هذه المؤهلات لتلفت بها أنظار الناس إليك. (محمد الغزالي).

21 إذا كنت في جماعة أو قوم؛ فلا تذكر جيلاً من الناس أو أمة من الأمم بشتم أو ذم، فأنك لا تدرى لعلك تتناول بعض أعراض جلسائك، فينسب إليك السفه. (ابن المقفع).

22

إذا أسديت لغيرك معروفًا؛ فحذار أن تـذكره، وإذا أسـدى لك أحدهم معروفًا؛ فحذار أن تنساه.. (ابن المقفع).

23

لا تكذب ولو مزاح.. فمن استحلى رضاع الكذب عسـر فطامه.

24

من إمارات العظمة أن تخالف امرأ في تفكيره، أو تعارضـه في أحكامه، ومع ذلك تطوي فؤادك على محبته، وتأبى كـل الإباء أن تجرحه. (محمد الغزالي).

25

الرجل العظيم حقًا كلما حلـق في آفـاق الكمـال؛ اتسـع صدره وامتد حلمه، وعذر الناس مـن أنفسـهم، والـتمس المبررات لأغلاطهم، فإذا عدا عليه غر يريـد تجريحـه، نظـر إليه من قمته كما ينظـر الفيلسـوف إلى صـبيان يعبثـون في الطريق، وقد يرمونه بالأحجار (محمد الغزالي).

26

إياك والثرثرة؛ ففي الصـحيحين أن الـنبي ﷺ كـان يحـدث الحديث لو عده العاد لأحصاه.





27 يجب أن يكون كلامك واضحًا، تقول أمنا عائشة – رضوان الله عليها: «كان كلام رسول الله ﷺ كلامًا مفصلاً، يفهمه كل من سمعه». (رواه أبو داود).

28 لا تعتمد على خلق أحد، حتى تجربه عند الغضب. (أمير المؤمنين عمر بن الخطاب رضي الله عنه).

29 لو أنك لا تصادق إلا إنسان لا عيب فيه، لما صادقت نفسك أبدًا.. (د. مصطفى السباعي).

30 من أكرمك؛ فأكرمه، ومن استخف بك؛ فأكرم نفسك عنه.

31 الإحسان هو أن تصون وجه السائل من ماء المذلة.

32 إذا قدرت على عدوك؛ فاجعل العفو عنه شكرًا للقدرة عليه.

33 الحياة أقصر من أن نقضيها في تسجيل الأخطاء التي ارتكبها غيرنا في حقنا، وفي تقوية روح العداء بين الناس. (براتراند راسل).

34 من تتبع خفيات العيوب؛ حُرِمَ مودات القلوب.

35 الذي لا رأي له، رأسه كمقبض الباب، يستطيع أن يديره كل من شاء.

36 احترامك للمواعيد، إشارة هامة تدل على التزامك، وحسن خلقك، وتقديرك للناس.

37 في دراسة أجراها الباحث السويدي « أولف ديمبرج»، وجد أن الناس حين يرون وجهًا باسمًا أو غاضبًا، تظهر على وجوههم الحالة النفسية نفسها من خلال تغيرات طفيفة في عضلات الوجه.

38 أضيعُ الأمم أمة يختلف أبناؤها؛ فكيف بمن يختلفون حتى في كيف يختلفون.. (مصطفى صادق الرافعي).





رسالة بلا طابع بريدي إلى أصدقاء الورق..

إخواني الكرام.. أخواتي الكريمات..

كان لنا في درب الطموح رحلة، بدأناها بـ (قرع على بوابة المجد) استعرضنا فيها (٢٥٠) حكمة من أقوال شيخنا محمد الغزالي - رحمه الله؛ فداعبت مكامن الطموح، وأهاجت الهمة، وأفاضت في ربوع الروح شلالات العزم، وتيارات التقدم والإباء...

ثم تجولنا سويا في رياض الحب، وهمسات المحبين عبر (إلى حبيبين)، و(سلسلة عن الحب أتكلم)، وداعبنا تلك القلوب الغافية، والمشاعر المستكينة كي تصحو وتنشط وتنشر من عبقها في أرجاء الحياة..

وأخذنا رحالنا فترة في المدرسة التربوية عبر (الآن أنت أب)، وتحدثنا عن الدور التربوي للأب، وكيف يستطيع الواحد منا أن ينشئ طفلاً بارًا نبيهًا مميزًا..

وفي هذا الكتاب توقفنا على معالم الشخصية الساحرة، واستعرضنا ملامحها ومقوماتها، والسبل التي تتيح لنا التمتع بشخصية ساحرة جذابة.

ترى هل سعدتم بصحبتي.. وهل وجدتم في جعبتي ما تشدون به أزركم؟؟.. آمل ذلك.

- كثيرة هي الرسائل التي تصلني منكم.. وجميلة هي أيضًا..



تأملت مليًا في كل ملاحظة ونصيحة.. وسعدت كثيرًا بأفكاركم، وطرحكم الذي أثراني.. حتى عند تناولكم لبعض آرائي بالنقد كان نقدكم مثلكم.. راق.. مهذب.. عملي.. أشكر الله عليه.. وأشكركم كذلك.

وهناك ملاحظات تكررت.. وأسئلة تشابهت..

• فمنكم من خاطبني بلقب (شيخ).. وهذا فخر لا أدعيه.. فأنا لست بشيخ معمم، ولا متخصص في العلوم الشرعية.. كل ما في الأمر أني عاشق لتراثي الإسلامي، هائم في حب ما اتصل بسيرة حبيبي محمد ﷺ..

• وفي المقابل.. عتب علي البعض لكثرة استدلالاتي من الكتب الغربية، مطالبيني بالاكتفاء بالمورد الإسلامي، ففيه الكفاية والغنى.. وهؤلاء أقدِّر لهم حماستهم لثقافتهم ودينهم.. لكننا لا يجب أن نغفل أن الثقافة الغربية تقدمت كثيرًا في مجال العلوم الإنسانية، وأصبح للغرب مدرسة تحترم، لا يجب الإعراض عنها لمجرد أنها غربية، بل يجب التعاطي معها، ولا ضير إطلاقًا من أن نأخذ منها وندع.. مادمنا نمتلك الحنكة التي تعصمنا من الانبهار التام بها.. والوقوع تحت سحرها، بدون تمييز أو وعي.

• هناك إخوة شككوا في جدوى الكتب التي تتعلق بالعلوم الإنسانية، قائلين بأنها (موضة) ما تلبث أن تنتهي.. ولهم أقولُ: لا بناء

لمستقبل أفضل.. ولا قيام لحضارة مأمولة إلا بتنمية الإنسان وتوسيع مداركه وإصقال قدراته.. إن قدرة الإنسان على تحطيم العقبات، وقهر المستحيل تبهر المتخصصين يومًا بعد يوم.. وقدرة العقل على قلب الأوضاع القائمة وتحويلها للأفضل مهما كانت قوة هذه الأوضاع تثير الدهشة..

وقصص الناجحين.. الممتطين جواد التفوق تزيل هذا الشك.. وتفند كل ادعاء يقول: بأن الإنسان لا يستطيع التغلب على فشله الذريع.. أو واقعه المؤلم.. أو كبواته الكثيرة.

- (أنت تجنح إلى المثالية في كتاباتك) هذه العبارة ترددت كثيرًا على لسان قرائي الأفاضل، وبعد قراءتك عزيزي القارئ لهذا الكتاب ربما توافق عليها، وربما لا، وأنا أرى أن النظر إلى قمة الهرم هو ديدن الطموحين. ورسولنا ﷺ طالبنا بأن نسأل الله الفردوس الأعلى من الجنة، ولا نطلب الجنة فقط؛ فهي تربية على الطموح والمثالية حتى في الدعاء.

ونحن إذا لم نصل إلى قمة الهرم؛ فسننال على الأقل مرتبة ما دون القمة، بعكس لو كانت رؤيتنا متواضعة أو بسيطة.

ويعجبني كثيرًا قول (توماس واطسون) أول رئيس لشركة آي بي إم الأمريكية: (أن نجعل الكمال هدفًا ثم لا نصل إليه، خير من أن نجعل النقص هدفًا ثم نصل إليه).

فلا ضير إن أنا جنحت إلى الكمال، فما أنا وأنتم إلا نفر من المجتهدين، نطمح في أن ننال الخير ونصل إلى أعلى المراتب، والله هو الموفق، وعليه اتكالنا.

• وهناك جملة من الأسئلة عن كيفية تأليفي لكتبي، وهل ما فيها تجارب شخصية، أم قراءة في فكر من خبر الحياة من شيوخنا وأساتذتنا، وأستشف مما أقرأ من هذه الأسئلة سؤال خجول؛ يقول: أنت شاب ربما ليس لديك ثراء من التجارب لتطرحه لنا.

فأين لك وأنت تطرق أبواب العقد الثالث من العمر من تجارب وخبرات تعظنا بها؟؟!!

ولهؤلاء أقول: حنانيكم، وهل كان أصحاب محمد إلا شباب.؟

نعم، إن للشيوخ لدراية وحكمة، ولهم تأملاتهم التي لا تقدر بثمن، وللشعر الأبيض وقار، ولصاحبه الاحترام والتبجيل، ولكن للشباب أيضًا طموح، ورؤية وصورة منشودة لهم الحق في طرحها كتجربة تُقيم وتُحترم.

وفي تجربتي قد زدت في الاستشهاد بأقوال من سبقوني في المشرق والمغرب، ناهلاً من علمهم، معترفًا بفضلهم، زيادة كانت نقطة اختلاف، ونقد مع غير قليل من القراء، الذين قالوا: قد غبت وغاب قلمك وسط كثرة استشهاداتك.



وأسجل هنا أن لي تأملات خاصة، وقراءة في كتاب (الأيام) بأحداثه الزاخرة المثيرة.. وقراءة أخرى في كتب الأوائل من أساتذة وعلماء، فأستخرج من الحياة حكمتها، وأخذ ممن سبقوني عصارة فكرهم، ويظل التوفيق، والصواب هبة مِن الله، وما أنا إلا مجتهد، قد أصيب وأخطئ؛ لكني لن أحرم الأجر إن شاء الله.

إخوتي في الله.. لكم أكتب.. وبكم أعيش..

في انتظار مكالماتكم.. وآرائكم.. ونقدكم.. واستفساراتكم..

فالمؤمن ضعيف بنفسه قوي بإخوانه..

وسلام من الله عليكم ورحمته وبركاته..

Karim1924@hotmail.com



أهم المراجع التي استفدت بها في بحثي:

أولاً: المراجع العربية:

١- وحي القلم، مصطفى صادق الرافعي، المكتبة العصرية.
٢- أفراح الروح، الأستاذ سيد قطب - رحمه الله، دار ابن حزم، بيروت.
٣- إحياء علوم الدين، لأبي حامد الغزالي، مكتبة الصفا، القاهرة.
٤- صنعة العظماء، د. علي الحمادي، دار ابن حزم، لبنان.
٥- مجموعة الرسائل، حسن البنا، دار الدعوة، الإسكندرية.
٦- العوائق، محمد أحمد الراشد، مؤسسة الرسالة، لبنان.
٧- مساحة للتأمل، د. علي الحمادي، دار ابن حزم، لبنان.
٨- الكنز الذي لا يكلف درهمًا، د. علي الحمادي، دار ابن حزم، لبنان.
٩- البرمجة اللغوية العصبية، د. إبراهيم الفقي، المركز الكندي، كندا.
١٠- آفاق بلا حدود، د. محمد التكريتي، قرطبة للنشر والتوزيع، السعودية.
١١- تذكرة الدعاة، البهي الخولي، الاتحاد الإسلامي العالمي للمنظمات الطلابية بالكويت.
١٢- خلق المسلم، محمد الغزالي، دار الدعوة، الإسكندرية.
١٣- مقدمات للنهوض بالعمل الدعوي، د.عبد الكريم بكار، دار القلم، سوريا.
١٤- حتى لا تكون كلا، د. عوض القرني، الأندلس الخضراء، السعودية.
١٥- قرع على بوابة المجد، كريم الشاذلي، دار أجيال، القاهرة.
١٦- أدب الاختلاف في الإسلام، د. طه جابر العلواني، كتاب الأمة، قطر.
١٧- في ظلال القرآن، سيد قطب، دار الشروق، القاهرة.
١٨- الرحيق المختوم، للمباركفوري، دار التقوى، القاهرة
١٩- أعط الصباح فرصة، عبد الوهاب مطاوع، مدبولي الصغير، القاهرة

ثانيًا: المراجع الغربية المترجمة:

١- كيف تؤثر في الآخرين، وتكسب الأصدقاء، ديل كارنيجي، مكتبة جرير، السعودية.

٢- العادات السبع للناس الأكثر فاعلية، ستيفن كوفي، مكتبة جرير، السعودية.

٣- دع القلق وابدأ الحياة، ديل كارنيجي، مكتبة جرير، السعودية.

٤- أيقظ قواك الخفية، انطوني ربنز، مكتبة جرير، السعودية.

٥- كيف تتمتع بالثقة والقوة في التعامل مع الناس، ليس جيلين، مكتبة جرير، السعودية.

٦- طريق الشخصية الجذابة، تأليف: جيمس بندر، مكتبة الخانجي، القاهرة.

٧- الذكاء العاطفي، دانيال جولمان، سلسلة عالم المعرفة، الكويت.

نشرات:

١- الجاذبية الشخصية، اندرو دوبرين، لخصه وعربه: الشركة العربية للإعلام العلمي (شعاع)، العدد: ٢٠، لعام ١٩٩٧م.

٢- نشرة النخبة، العدد: ٦٦ ، لعام ٢٠٠٤م.

٣- جريدة الوطن القطرية، بتاريخ ٢١،٣،٢٠٠٦م.

٤- خلاصات، (شعاع)، العدد،٢٠ لسنة ١٩٩٧م.

٥- المختار الإداري، العدد: ٥٤، يونيو ٢٠٠٦م.

مواقع انترنت..

٦- شبكة الإسلام اليوم.

٧- شبكة صيد الفوائد.

٨- ويكيبيديا الموسوعة الحرة.

٩- كتب وبرامج اليكترونية:

١٠- برنامج مكتبة الألباني.

١١- برنامج المحدث.

المحتويات


الشخصية
الساحرة
The Charisma
أسرار الجاذبية الشخصية

كتب للمؤلف

- قرع على بوابة المجد..
- إلى حبيبين...(كيف تسيطر على حياتك العاطفية، وتسعد شريك عمرك).
- سلسلة عن الحب أتكلم (٧ كتيبات تحلق بك في سماء الحب بدون أن تخلعك عن دنيا الواقع).
- الآن أنت أب.. (كيف تجعل من التربية متعة).
- امرأة من طراز خاص... (الصفات السبع للمرأة الناجحة).
- ٧٠١ اقتباس.. لحياة لا تعرف الفشل..
- الشخصية الساحرة..

لمعرفة نقاط التوزيع، وكيف يمكنك الحصول على أي من هذه الإصدارات يمكنكم زيارة موقع دار أجيال على شبكة الانترنت:

WWW.DARAJIAL.NET

كما يمكنكم ومن خلال الموقع إبداء آرائكم مباشرة عن ما تنشره الدار، بالإضافة إلى الاستفادة من المقالات التي يقوم بتحريرها كاتبك المفضل.





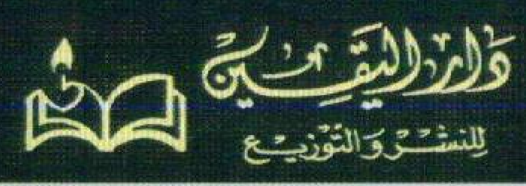
لا استطيع أن أدعي أنني سأسر لك بسر الجاذبية ، أو أنني سأعطيك ترياقا أو تعويذة تجعلك شخصية ساحرة .

كلا .. فكل ما سأهديك إياه هو السلوك المنطقي الواقعي ، والمهارات والعادات التي ثبت أنها من خصائص العظماء ، وأن تمثل الإنسان بها تزيد من جاذبيته وتجذب القلوب نحوه .

هذا الكتاب محاولة جادة لصقل شخصيتك ..و تعريفك بكوامن القوة ، ومواطن الداء التي بداخلك .

يأخذ بيدك إلى اكتشاف تلك الشخصية ، والتأمل في جوانبها المختلفة ، وإفراد خصائصها ، وسرد السبل التي تساعدك على التحلي بشخصية ساحرة جذابة





Designed By Abdul Rahman Magdy

المنصورة : شارع عبد السلام عارف الكردون الخارجي لسوق الجملة بجوار معارض الشريف ص . ب ٤٥٦ المنصورة ٣٥٥١١
هاتف : ٠٥٠٢٢٥٥٢٤١ جوال : ٠١٠١٥٧٥٨٥٢ البريد الالكتروني : elyakeen@hotmail.com
المكتبة : مساكن الشناوي - سور مسجد التوحيد هاتف ٠٥٠٢٢١١٠٠٢


حصريات


مجلة
الابتسامة